

MINUTA EJECUTIVA

Evaluación Programas Gubernamentales (EPG)

PROGRAMA SUBSIDIO LEASING HABITACIONAL

Elaborada por la Dirección de Presupuestos (DIPRES) en base al Informe Final de la evaluación del Programa Subsidio Leasing Habitacional. Al ser una evaluación externa los juicios contenidos en el informe son de responsabilidad del Panel Evaluador y no necesariamente representan la visión de DIPRES.

Panel Evaluador:
Octavio Navarro Z. (Coordinador)
Viviana Fernández P.
Carola Mansilla B.

AGOSTO 2009

MINUTA EJECUTIVA – Nº 09¹
PROGRAMA SUBSIDIO LEASING HABITACIONAL LEY 19.281 (SLH)
SUBSECRETARÍA DEL MINISTERIO DE VIVIENDA Y URBANISMO

PERÍODO DE EVALUACIÓN: 2005-2008

PRESUPUESTO PROGRAMA AÑO 2009: \$1.156 millones

1. Descripción y Objetivo del Programa.

El objetivo del programa es permitir que las personas con capacidad de pago para responder a un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa, y que cumplen con los requisitos², accedan a una vivienda a través de un subsidio. El contrato se hace con una sociedad inmobiliaria³, en las condiciones que se establecen en el Título V de la Ley Nº 19.281 de 1993 y el Decreto Supremo Nº 120 (V. y U.) de 1995.

La Unidad Responsable del programa es el Departamento de Atención a Sectores Medios de la División de Política Habitacional (DPH) de la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo⁴.

El Programa no tiene definida su población potencial ni objetivo, aunque en términos generales apunta a hogares de ingresos medios que tengan capacidad de pago para solventar un arriendo aun cuando no necesariamente tengan ahorro para adquirir una vivienda. Bajo este criterio, se ha estimado la población potencial en 391 mil hogares aproximadamente⁵. No fue posible cuantificar la población objetivo, que corresponde a un subconjunto de la anterior, pero si es posible caracterizarla como aquella población que incluye a trabajadores independientes, con ingresos no regulares o trabajos informales, aquellas familias que dado sus ingresos en relación a sus gastos no han logrado generar ahorro previo y son de ingresos medios, y aquellas familias que requieren resolver su problema habitacional con mayor rapidez, lo que les impide cumplir el proceso de inscripción, postulación, selección y posterior búsqueda de financiamiento en el sistema tradicional vía Banco y Financieras.

El programa posee un solo componente, correspondiente a la asignación del subsidio leasing habitacional, consistente en un monto en dinero valorizado en Unidades de Fomento (UF) que es entregado a las personas que hayan suscrito un contrato⁶ de arrendamiento con promesa de compraventa de un inmueble o vivienda nueva o usada, y que éste esté inscrito en el Conservador de Bienes Raíces (CBR).

El programa permite acceder a viviendas nuevas o usadas de hasta UF1.000, con un monto a

¹ Esta Minuta ha sido elaborada por la Dirección de Presupuestos en base al informe final de la evaluación del Programa Subsidio Leasing Habitacional realizado por un panel de evaluadores en el marco del Programa de Evaluación de la DIPRES. El contenido del informe final aprobado cumple con lo establecido en los Términos de Referencia y Bases Administrativas que reglamentan el proceso de evaluación. Al ser una evaluación externa los juicios contenidos en el informe son de responsabilidad del panel de evaluadores y no necesariamente representan la visión de la DIPRES.

² No ser propietario de una vivienda (postulante y cónyuge). No haber sido beneficiado anteriormente con vivienda o subsidio habitacional proporcionado por el Estado o las municipalidades (postulante y cónyuge).

³ La Sociedad Inmobiliaria a la que se refiere la Ley 19.281 son aquellas sociedades propietarias de las viviendas que podrán darse en arrendamiento con promesa de compraventa. Pueden ser Cajas de Compensación de Asignación Familiar, filial de bancos, inmobiliaria en general y agente administradores de fondos mutuos.

⁴ La dotación de personal del Departamento de Sectores Medios es de 9 personas, 6 profesionales y 3 administrativos. La División de Política Habitacional cuenta con 28 personas a nivel central. En particular, se estima que la dedicación al programa es el 10% de las jornadas laborales de: encargado del Subsidio Leasing de la División de Política Habitacional, un profesional informático, un funcionario que presta servicios administrativos (secretaría), y un profesional por cada SERVIU Regional.

⁵ La estimación fue realizada por el panel evaluador usando información de la Encuesta CASEN 2006 y tomando en cuenta los hogares que arriendan su vivienda y se ubican entre los deciles de ingresos autónomos del hogar III al VIII, considerados de ingresos medios.

⁶ El contrato se describe en cada una de sus partes en el Artículo 5 del Título I del DS 120 del año 1995, estipulándose entre otras cosas, el precio de la vivienda (precio prometido de venta), el plazo, el aporte mensual que debe pagar la persona y el monto del subsidio.

subsidiar de entre UF100-400 dependiendo del valor y ubicación de la vivienda⁷, a través de una sociedad inmobiliaria de leasing habitacional con la cual se celebra un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa.

Además, para viviendas cuyo valor sea de hasta UF600 se agrega el Subsidio a la Originación, el cual consiste en pagar a las sociedades inmobiliarias los gastos operacionales de la operación de leasing en un plazo que no puede exceder del pago de la primera cuota del contrato de leasing. Este subsidio varía entre UF 6 y UF 15 dependiendo del valor de la vivienda.

El ámbito de acción del programa es todo el territorio nacional, y el número máximo de subsidios a otorgar se fija cada año en la Ley de Presupuestos.

Las etapas para acceder a un subsidio leasing habitacional son:

1. La persona interesada abre una cuenta de ahorro leasing habitacional en alguna institución autorizada para ello (bancos, sociedades financieras, Cajas de Compensación de Asignación Familiar, principalmente), sin necesidad de un monto mínimo de ahorro. Además, se inscribe en el Registro Único de Inscritos (RUI) de MINVU.

2. El postulante se informa de la oferta inmobiliaria con sistema de financiamiento leasing y selecciona vivienda. Luego entrega sus antecedentes de ingreso y patrimonio a la sociedad inmobiliaria quien los traspassa a empresa de leasing habitacional⁸ para la evaluación de solicitud de financiamiento. Esta última empresa evalúa al postulante y acepta o rechaza su solicitud.

3. Una vez aprobada la operación se suscribe un contrato entre el postulante y la empresa leasing habitacional, estipulándose el precio de la vivienda, plazo, aporte mensual y monto del subsidio. La empresa de leasing habitacional, con contrato firmado y en proceso de inscripción en el Conservador de Bienes Raíces (CBR), solicita al SERVIU respectivo la reserva del subsidio leasing habitacional (presencialmente o vía Internet), quien la registra y chequea que los antecedentes y el contrato estén correctos.

4. La empresa leasing habitacional tiene un plazo del 120 días para entregar a SERVIU copia autorizada de la escritura del contrato de arriendo con promesa de compra-venta al CBR, pudiendo prorrogarse el plazo en el caso que se demuestre el ingreso de la escritura al CBR. SERVIU tiene un plazo de 30 días para revisar que la información esté correcta.

5. Si se cumplen los requisitos (escritura inscrita en CBR y revisión favorable de antecedentes por parte de SERVIU), se ratifica (aprueba) el subsidio leasing habitacional mediante una Resolución Exenta emitida por el Director SERVIU y dirigida a la División de Política Habitacional, la cual incluye región de la vivienda, nombre del beneficiario y cónyuge (si corresponde), cédula de identidad del beneficiario, monto del subsidio (en UF), valor de la vivienda (en UF), tasa de interés del bono desmaterializado⁹ (modalidad en que se paga el subsidio); plazo del contrato y número de cuotas para el pago del subsidio. SERVIU además excluye del registro de postulantes al beneficiario y lo pasa al registro de beneficiarios.

⁷ El valor de la vivienda puede alcanzar a UF 2.000 en zonas de renovación urbana (viviendas nuevas con un subsidio de UF 200) o en zonas de desarrollo prioritario (con un subsidio de UF 250), y puede ser hasta UF 1.200 (viviendas nuevas y usadas) para las regiones XI, XII, provincias de Chiloé y Palena, y para las comunas de Isla de Pascua y Juan Fernández. El monto mínimo de subsidio UF 100 es válido para una vivienda de UF 1.000 ubicada en cualquier comuna salvo las regiones y comunas mencionadas anteriormente, el máximo del valor del subsidio UF 400 corresponde a una vivienda de UF 650 en las comunas de Isla de Pascua o Juan Fernández.

⁸ La empresa de leasing puede ser la misma entidad que la sociedad inmobiliaria, actuando esta como sociedad de leasing. Cuando son filiales de Bancos las empresas de leasing son entidades diferentes que las sociedades inmobiliarias. Estas empresas deben cumplir con ciertos requisitos para operar con el programa, entre otros contar con un patrimonio no inferior a UF10.000, y el 50% de éste no debe estar afecto a gravámenes.

⁹ El concepto desmaterializado de un subsidio, es la emisión electrónica de éste sin existir documento físico, es decir, de manera virtual no en papel.

6. La DPH verifica con la empresa leasing habitacional que la asignación del subsidio sea la correcta y el Departamento de Informática de MINVU emite subsidio en forma desmaterializada, el cual se deja en custodia en el Depósito Central de Valores (DCV).

7. Al mismo tiempo, para viviendas cuyo valor sea de hasta UF600 se activa el subsidio a la originación, a solicitud de la sociedad inmobiliaria a la División de Finanzas de MINVU y en particular, al Departamento de Operaciones Hipotecarias. Finalmente Contabilidad (Div. Finanzas MINVU) paga el subsidio de originación a través del Banco Estado vía transferencia electrónica o vale vista diferido.

8. En cuanto al pago del subsidio leasing habitacional, éste se realiza trimestralmente como un cupón correspondiente a la cuota respectiva, por el DCV a través de un banco pagador (Banco del Desarrollo), quien informa al MINVU de los pagos realizados. El Depto. de Informática MINVU registra los pagos e informa a la DPH, quien a través de Equipo Leasing chequea que los pagos sean correctos.

Si bien durante el período de evaluación (2005-2008) no han existido reformulaciones importantes al programa, las últimas modificaciones establecidas por la Ley N° 19.877, del 2003¹⁰ tienen efectos en el subsidio leasing. Los principales se refieren a:

- Permitir que el subsidio sea un instrumento transable en el mercado de valores.
- Destinar el subsidio a financiar el pago del precio del contrato de compraventa prometido y no a complementar el pago mensual del beneficiario.
- Permitir que el pago del subsidio se realice a todo evento.
- Establecer seguro de remate para viviendas cuyo precio no exceda de las UF600, por el 75% del saldo insoluto con un tope de UF200.

2. Resultados de la Evaluación

El problema que da origen al programa está bien identificado, pero no cuantificado. Si bien el MINVU ha realizado mediciones del déficit en vivienda, no se han identificado las familias que podrían constituir la población objetivo del programa, su caracterización y distribución regional. Se sugiere como población potencial el grupo de personas que arriendan y se ubican entre los deciles III al VIII, que llegaban a 391.000 hogares según las cifras CASEN 2006¹¹.

El diseño del programa se valida solo parcialmente, considerando que faltan 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 programa. A nivel de propósito faltan indicadores de cobertura del programa, de porcentaje de contratos vigentes; del estado de pago a las empresas de leasing del subsidio de originación, y de tasas de interés cobradas en las operaciones de leasing habitacional.

La base de datos institucional Rukan¹² no es aprovechada adecuadamente. Este sistema cuenta con información de los seleccionados, según región y comuna, modalidad del subsidio, perfil del grupo familiar, entre otros, información que no es utilizada en forma sistemática por el programa.

¹⁰ Modificaciones introducidas a la Ley N° 19.281, (D. O. De 27.12.93) que establece Normas Sobre Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compraventa: Ley N° 19.401, (D. O. de 28.08.95); N° 19.623, (D. O. de 26.08.99); N° 19.705, (D. O. de 20.12.00); N° 19.877, (D. O. de 31.05.03).

¹¹ Se eligen los 6 deciles del medio de la distribución de ingresos, ya que los dos primeros deciles que corresponden a los más pobres se sacaron del grupo potencial, puesto que esos hogares no son sujetos de leasing. En el caso de los dos deciles más ricos de ingresos (IX y X) se sacaron del grupo potencial ya que por tener mayores niveles de ingresos podrían optar a la adquisición de viviendas de mayor valor que las que contempla este subsidio.

¹² El Sistema RUKAN, es una base de datos que registra información de inscritos, postulantes y seleccionados de los distintos programas habitacionales MINVU.

Desde el punto de vista de diseño, la reformulación del año 2003 afectó positivamente al programa, primero, porque el subsidio se emite desmaterializado, mejorando la eficiencia del programa y al no emitirlo físicamente, la administración del pago es externa y no se ocupan recursos institucionales. Segundo, modificando la forma de pago del subsidio en un bono pagado a todo evento, con ello la Sociedad Inmobiliaria asegura un flujo que le permita mejores condiciones de securitización, y por tanto, mejores retornos de los bonos emitidos para tal efecto, beneficio que se traspasa a los beneficiarios mediante una menor tasa de cobro en el aporte mensual. También independiza el pago del subsidio del riesgo de cumplimiento de pago de los aportes por parte de la persona que suscribió el contrato. Esto contribuyó al aumento de la demanda de operaciones de leasing con subsidio.

Por otra parte, la administración del programa no posee información respecto de si las empresas de leasing que operan con el programa cumplen con los requisitos que establece la Ley para ello. Aun cuando el artículo 22 de la Ley 19.281 es explícito en señalar que la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) es la que evalúa los requisitos, que consisten en acreditar UF 10.000 de capital y no estar con deuda superior al 50% de su patrimonio. Por lo tanto, el MINVU tiene la obligación de verificar con la SVS si las empresas de leasing con las que opera cumplen con las condiciones ya señaladas, sin embargo, no hay información en la administración del programa si este requisito se cumple.

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

El programa se autofocaliza. Esto, porque los requisitos exigidos para acceder al subsidio, junto con el valor de vivienda y la calificación de los postulantes por parte de las empresas de leasing, hace que los beneficiarios sean personas de sectores medios con ingresos promedios ubicado entre los deciles III al VIII. No obstante, se considera que se requiere una definición y cuantificación formal de los beneficiarios potenciales y objetivos del programa, en el entendido que este programa debe funcionar en el largo plazo, y no puede estar dependiendo solo del buen criterio de calificación de las empresas de leasing.

A partir de las modificaciones legales realizadas en 2003, el programa ha mejorado su capacidad de producción. En el periodo 2001-2004 se entregaron 7.403 subsidios, y en el período 2005-2008, se aumenta a 14.156, equivalente a un 91% de incremento, lo que significa un promedio de 3.500 subsidios por año durante el período. En particular, en 2005 se asignaron 2.973 subsidios, en 2006 la asignación aumentó a 4.106 subsidios, luego cae a 3.998 subsidios en 2007, finalmente en 2008 se asignaron 3.079 subsidios.

En el periodo de evaluación se asignaron el 62% del total de subsidios programados (23.000 disponibles versus 14.156 asignados). Este resultado no es satisfactorio, considerando que la necesidad de los potenciales beneficiarios continúa vigente. Lamentablemente, no existe información sistematizada que de cuenta de por qué no se cumplió con las metas anuales programadas. El porcentaje de cumplimiento de la meta anual fue de un 30% en 2005, 82% en 2006 y 77% en 2008, siendo el 2007 el único año en que la meta se cumple. La hipótesis que explicaría este comportamiento es una falta de difusión adecuada al segmento que se desea atender, como es el caso de personas de sectores medios que arriendan y requieren un financiamiento del 100% para acceder a una vivienda.

La distribución por tipo de subsidio en el período 2005-2008 muestra una concentración de 73% en operaciones de leasing por viviendas hasta UF 1.000 y un 27% en renovación urbana hasta UF 1.000. Las otras modalidades prácticamente no se usaron en el período de evaluación, por ejemplo, en zonas de rehabilitación patrimonial existieron solo 4 casos, ya que el costo de las propiedades

queda en su mayoría fuera del valor máximo definido en el programa para este leasing (hasta UF 2.000).

Si bien los subsidios disponibles cada año no se asignan regionalmente en base a criterios que consideren la población objetivo, los resultados muestran que éstos se concentran en las regiones Metropolitana y de Valparaíso con un 55% y 11% respectivamente, siendo a su vez estas dos regiones las que concentran la mayor proporción de las personas que arriendan en los deciles III y VIII (según la CASEN 2006 un 46% corresponde a la región Metropolitana y un 12% a la de Valparaíso). Esto se evalúa positivamente toda vez que un 66% de los subsidios adjudicados están en las regiones que concentran el 58% de las personas que arriendan y son de sectores medios.

El programa financió en el periodo de evaluación 14.156 subsidios. Por su parte el subsidio asociados al DS 40, también orientado a sectores medios¹³, en igual periodo, se pagaron 73.488 (5 veces más) subsidios. Sin embargo, el uso del subsidio adjudicado en el DS 40 es de un 41%, mientras que el programa pagó el 100% de los subsidios adjudicados, lo que implicó que un 100% de los beneficiarios tuvo acceso a una propiedad vía la suscripción de un contrato de leasing.

Al comparar para el 2009 los montos a subsidiar por tramo del valor de vivienda de ambos programas “Leasing Habitacional” y “DS 40” en su modalidad general, se aprecia la diferencia a favor del subsidio DS 40, ya que hasta UF 1.000 de valor de propiedad éste otorga UF 200 de subsidio, mientras que en el caso del leasing habitacional el máximo es de UF 170 para propiedades de UF 600, bajando su valor hasta llegar a UF 100 para propiedades de UF 1.000. Además, el DS 40, a diferencia del leasing habitacional, extiende el monto de valor de propiedad hasta UF 2.000 obteniendo un subsidio decreciente que alcanza en su valor mínimo a UF100.

Por otra parte, los operadores de leasing evalúan positivamente la agilidad en la entrega del subsidio y que no exista una postulación al subsidio sino una reserva de éste, la que se concreta tras la entrega del contrato de leasing al SERVIU, que lo revisa y luego a través de un decreto asigna el pago del subsidio.

En el período de evaluación operaron 10 empresas de leasing concentrando dos de ellas el 51% (Mapsa y Bandesarrollo) de los subsidios otorgados. Les sigue la empresa Concreces con un 16% y Vive Leasing con 11%. Se debería incentivar la entrada de más operadores para generar más competencia y la oferta de leasing tenga mejor cobertura regional.

El monto promedio del subsidio ha ido aumentando año a año, desde UF 123 en 2005 a UF 158 en 2008, con un incremento de 28% y un valor promedio en el período de UF 137. Por su parte, el valor promedio de las viviendas a las que se accedieron con el programa fue de UF 780 durante el período de evaluación, concentrándose un 61% de las viviendas entre UF 601-1.000, siendo seguido por el rango de menor valor con un 30%, y solamente un 9% de viviendas superan las UF1.001

La tasa de interés promedio durante el período de evaluación, considerando el 92% de las operaciones de contratos de leasing, fue de UF+10%. En la medida que el valor de la vivienda aumenta y con ello el crédito, la tasa de interés disminuye para los beneficiarios. Para tramos de valores de vivienda hasta UF 600 la tasa promedio es UF+11%, mientras que sobre UF 1.000 la tasa de interés promedio es de aproximadamente 8,5%, lo que se evalúa positivamente.

¹³ El programa DS 40 o Subsidio General está dirigido a sectores medios, pero exige un pie de UF 50, y otorga un plazo de 2 años para hacer efectivo el subsidio en la compra de una vivienda, a través de un crédito hipotecario que solicita el beneficiario a una entidad crediticia, el que puede o no ser aprobado.

Las tasas reales para operaciones hipotecarias según estudio de Budnevich & Asociados¹⁴ llega a UF+7% los años 2005 y 2006 para créditos hipotecarios que fueron subsidiados a través de la modalidad del DS 40, existiendo una diferencia con las operaciones de leasing de 3,3% promedio el 2006, mientras que en 2005 la diferencia promedio fue de 3,9%. Se consideró que estas diferencias son menores, ya que por ejemplo, el dividendo mensual de un crédito hipotecario al 6,4% (0,53% mensual) de una vivienda cuyo valor es de UF 1.000 es de \$180.000 mensuales y el valor de la cuota de arriendo en una operación de SLH es de \$190.000 mensuales considerando una tasa de 8,5% (mensual 0,7%), el aumento es de un 6% en el valor de la cuota de leasing respecto al crédito hipotecario.

Las tasas de interés que cobran las empresas de leasing son superiores a las tasas que cobran Bancos y Financieras en créditos hipotecarios tradicionales con letras o mutuos. No obstante, las diferencias no son una magnitud que afecte la capacidad de pago del arrendatario en desmedro del deudor hipotecario, considerándose adecuadas las tasas cobradas en función a los niveles de riesgos y costos de financiamiento de las empresas de leasing. Lo que afecta la capacidad de pago del beneficiario es el valor total de la cuota en relación a sus ingresos, que tradicionalmente no debe ser más allá del 25%. Sin embargo, considerando una muestra de 260 beneficiarios del año 2005¹⁵, se obtiene que el promedio de pago en arriendo que tenían estos beneficiarios previo a acceder al subsidio leasing, fue de UF 6,32, y en contrato de leasing habitacional fue en promedio de UF 6,3.

Los términos de contrato por no pago suman 486 casos en los 12 años de operación, lo que representa un 2% del total de subsidios entregados en ese periodo; dicho porcentaje disminuye a 0,1% (8 casos) si se considera solo el período de evaluación (2005-2008), ello implica que existe una buena selección de los beneficiarios de leasing habitacional.

El presupuesto vigente del programa se ha incrementado en 4 veces desde \$669 millones en 2005 a \$3.401 millones en 2008. El comportamiento de la ejecución presupuestaria respecto al presupuesto vigente ha estado en torno al 97% en el período de evaluación. El gasto efectivo del programa aumentó en 445% en el período 2005-2008, alcanzando los \$3.528 millones este último año.

Los gastos administrativos del programa son bajos en el período 2005-2008, llegando en el año 2008 a casi un 1% del gasto total; lo cual se explica porque el acceso al subsidio es simple y directo, por ejemplo, no hay un concurso como en el Fondo Solidario de Vivienda ni hay un proceso de selección que realice el MINVU para acceder a este subsidio; y porque el proceso del pago de los subsidios se hace en forma electrónica. Todo lo anterior, se traduce en que el programa requiere un mínimo de recursos humanos y técnicos para operar.

En el programa interactúan adecuadamente el sector público y privado, el primero definiendo el Marco Legal y la administración general del programa, y el segundo, calificando a los beneficiarios potenciales su capacidad de pago para responder a un contrato de arrendamiento, a través de las empresas de leasing, mientras que el Depósito Central de Valores administra los subsidios desmaterializados, y el Banco pagador hace las transferencias de fondos por los pagos de las cuotas de los Bonos en forma oportuna.

A la luz de los documentos revisados y las entrevistas realizadas, se considera que el problema que dio origen al programa aún persiste, tanto en un contexto general, el déficit habitacional, como en un contexto específico, la existencia de familias pertenecientes a los deciles III al VIII con restricciones económicas y familiares para reunir el ahorro requerido por otros programas habitacionales del MINVU, o que por diversas razones no son considerados sujetos de crédito en el sistema financiero tradicional.

¹⁴ El estudio corresponde a "Evaluación del Programa del Subsidio Leasing del Ministerio de Vivienda y Urbanismo" para el periodo 1997-2007, realizado por Budnevich & Asociados, enero 2008.

¹⁵ La base de datos con que cuenta la DPH tiene entre sus campos el monto de arriendo (que corresponde al arriendo hasta antes de acceder al leasing), no obstante, este valor sólo está recogido para algunos beneficiarios de 2005.

3. Principales recomendaciones

1. Estimar la población potencial y objetivo del programa, aplicando la metodología utilizada en esta evaluación en la que se toma la encuesta CASEN y se determina las personas que arriendan que pertenecen a los deciles III al VIII. A partir de esta definición estimar la población objetivo. Por ejemplo, distinguir entre jefes de hogar que se desempeñan como trabajadores independientes, y hogares con jefes de hogar que tengan entre 26 y 35 años.

2. Incluir las siguientes actividades de difusión en el programa a objeto de mejorar el desempeño en la colocación de subsidios:

- i. Incorporar en los sitios Web del MINVU en las secciones donde se informa sobre subsidios para sectores medios, la información de las empresas de leasing que tienen convenio con el MINVU, las tasas de interés anual que éstas aplican, principales operadores de leasing que utilizaron el programa, costos y requisitos de las diferentes empresas de leasing (tasas, condiciones de pie, requisitos de ingresos del hogar, etc.);
- ii. Implementar en los sitios Web del MINVU un Simulador de Crédito en línea, que pueda ser usado por los diversos programas que tienen crédito y permita comparar los costos de la adquisición de una vivienda por medio de un contrato leasing versus los costos de un crédito hipotecario.

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

4. Se recomienda eliminar la restricción establecida por ley del número de subsidios a entregar por año. Considerando que es un subsidio que llega a sectores medios, tal como lo hace el DS 40, que no posee dicha restricción.

En la medida que se aumente la difusión del programa, que los beneficiarios reciban beneficios similares al DS 40, y se mantengan o acentúen las condiciones económicas debido a la actual situación de crisis económica, que ha significado aumentar el nivel de riesgo de las carteras para esos deciles en las instituciones financieras tradicionales, por el aumento del desempleo entre otras razones, elevando el nivel de exigencia en el pie solicitado; sería esperable un aumento en la demanda por financiamiento vía leasing.

5. Incluir actividades de seguimiento en el programa tales como:

- i. Solicitar al SERVIU respectivo una vez al mes información detallada de los subsidios otorgados ese mes¹⁶.
- ii. Solicitar en el mes de mayo una vez al año a la Superintendencia de Valores y Seguro información financiera de las empresas de leasing de modo de determinar si se cumple la ley en lo referido al patrimonio y endeudamiento de la estas sociedades.
- iii. Llevar una estadística de los contratos que no llegan a término, diferenciando los que son por no pago de los que son devoluciones de propiedad. En ambos casos deben borrarse del registro de beneficiarios debido a que ya obtuvieron el beneficio de un subsidio del Estado para apoyar la compra de su vivienda, o en su defecto, restringir a un número de años el poder volver a postular.

¹⁶ La información detallada de los subsidios otorgados que se debe solicitar a cada SERVIU es: Valor de Vivienda, Valor del contrato para obtener el valor de la propiedad, Modalidad de subsidio, Cuota de arriendo a pagar, Tasa interés cobrada en el contrato al beneficiario, Metros cuadrado de vivienda, Plazo, Fecha del contrato, Empresa de leasing que financió la operación de leasing, Rol de la vivienda.

- iv. Instruir a los SERVIU que envíen información a la División Finanzas para que se paguen todos los subsidios de originación de operaciones de leasing generadas en el mes anterior.
6. Incorporar indicadores de desempeño que permitan una mejor evaluación del programa:
- i. indicador de cobertura del programa;
 - ii. indicadores asociados a la renta de los beneficiarios tales como: promedio, mínimo y máximo de renta, para determinar si en general las personas que acceden al subsidio están en los deciles de los sectores medios; si hay personas que pueden acceder a un mejor subsidio si su nivel de renta así lo permite; y también, si hay personas fuera del rango de sectores medios. La información ha de ser solicitada a la empresa de leasing que junto a la escritura debe entregar este dato, requiriéndose una autorización del beneficiario en que indica su conformidad para usar los datos de su remuneración, solo y exclusivamente para fines estadísticos;
 - iii. porcentaje de contratos vigentes para determinar si hay factores al interior del programa que afectan el indicador y/o si se deben tomar medidas en las empresas de leasing que es donde se selecciona a los beneficiarios;
 - iv. indicadores de satisfacción de los beneficiarios que entreguen información respecto al servicio recibido por el beneficiario en la empresa de leasing, dado que los trámites en el SERVIU lo realizan principalmente estas sociedades, así como también, levantar información respecto de las razones por las cuales las personas optaron por esta modalidad de financiamiento de su vivienda.
7. Incentivar el ingreso de más empresas de leasing al mercado, enviando información por correo o en forma personalizada a los gerentes generales de todas las instituciones financieras del país, informando las características del programa, el número de subsidios asignados para el año, el acceso al subsidio de originación y remate que tiene el programa.