

**Corporación Habitacional  
Cámara Chilena de la Construcción**

**EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN EL  
PROGRAMA HABITACIONAL CHILENO**

-07264-  
**CAMARA CHILENA DE  
LA CONSTRUCCION  
Centro Documentación**

**Patricio Rosi Domenech  
Gerente General  
Corporación Habitacional de la  
Cámara Chilena de la Construcción**

**San José de Costa Rica, Mayo de 1993.**

**EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN EL  
PROGRAMA HABITACIONAL CHILENO**

1. Descripción general del rol del Estado en el programa habitacional ✓
2. Rol asignado al sector privado: alcances generales. ✓
3. Actuación de los participantes en el proceso de acceso a la vivienda. ✓
  - 3.1. La demanda ✓
    - 3.1.1. El ahorro previo
    - 3.1.2. La asistencia técnica
    - 3.1.3. Las obligaciones hipotecarias ✓
  - 3.2. Los operadores financieros ✓
    - 3.2.1. En el ahorro
    - 3.2.2. En la edificación de las viviendas ✓
    - 3.2.3. Los créditos hipotecarios ✓
  - 3.3. Las empresas inmobiliarias y constructoras ✓
    - 3.3.1. Desarrollo de proyectos ✓
    - 3.3.2. Comercialización de viviendas y mercado. ✓
  - 3.4. Los inversionistas y los instrumentos ✓
    - 3.4.1. Los inversionistas institucionales de la seguridad social ✓
    - 3.4.2. Las letras de crédito hipotecario y los mutuos endosables ✓

→

3.5. Los organizadores de demanda ✓

3.5.1. Funciones que desarrollan

3.5.2 Tipos de instituciones que existen

3.5.3. La Corporación Habitacional ✓ de la Cámara  
Chilena de la Construcción. ✓

## 1. EL ROL DEL ESTADO EN LO HABITACIONAL

El Estado moderno ha asumido una serie de preocupaciones que tienen relación con intentar asegurar a todos los habitantes un standard o calidad de vida mínimos compatibles con la dignidad humana. Por ello, más allá de la seguridad externa (protección de fronteras o mantención de la integridad territorial) y orden interno, ambos muy asociados al ejercicio eficaz del poder político, hoy los Estados desarrollan políticas sociales, destinando recursos humanos y financieros en tareas concretas.

Es así como se privilegian políticas que cautelen la alimentación; la salud y la educación, especialmente dirigidas a menores. También y desde los albores del siglo se empiezan a gestar iniciativas tendientes a mejorar la condición habitacional de los trabajadores, especialmente los de menores ingresos. Luego se asistió a la vinculación del sistema previsional con la solución habitacional de los imponentes y paralelamente a muchos ensayos de políticas públicas para la vivienda con profusión de leyes, instituciones y recursos tributarios específicos.

El cambio de escenario brusco que irrumpe en el mundo latinoamericano a fines de los 70 como presagiando la crisis de los 80, genera una muy diferente aproximación al problema, en parte por el llamativo fracaso derivado de la dependencia casi total de los recursos estatales para financiar la vivienda popular. Al mismo tiempo ello ocurría en un contexto de desarrollo hacia adentro que tenía poderosas limitaciones.

En parte por ese fracaso y un poco por la necesidad de armonizar los nuevos rumbos económicos con la política habitacional, se fueron perfilando nuevas ideas en las que **sector público y privado no son antagónicos**; en que la iniciativa privada juega un rol importante y en que las personas son protagonistas y no meros postulantes, con más o menos influencias, a las ayudas estatales.

El Estado en consecuencia, empezó a generar políticas que intentaran maximizar sus limitados recursos, al mismo tiempo que incentivar a las personas y al sector privado a destinar esfuerzos y recursos a la vivienda.



En Chile el proceso se inició en 1978 y aún se encuentra en el camino hacia su concreción definitiva. Hoy el Estado aporta el 25% de la inversión en el área habitacional. También y como demostrativo que una buena parte de las operaciones y procedimientos se cumplen en el nivel privado el Estado gasta sólo un 6% de su presupuesto sectorial en gastos corrientes, invirtiendo más del 80% de aquél. (el resto sirve endeudamientos externos).

De esta manera, se ha constituido en un poderoso dinamizador del mercado especialmente con su política de Subsidios, posibilitando y estimulando la competencia, lo que ha generado cifras de producción records, disminución de los déficits, mejoramiento de la calidad relativa y baja en los precios.

El camino del futuro próximo va marcado por una profundización de estas tendencias y como consecuencia en un perfeccionamiento del rol estatal de dinamizador y regulador de los mercados velando porque se mantengan reglas de equidad, evitando monopolios y dismuyendo las áreas discrecionales de la autoridad.

Paralelamente debe perfeccionar los sistemas de accesibilidad a los beneficios, de manera de asegurar legitimidad social a la política.

En síntesis el Estado actúa en su rol subsidiario permitiendo que el privado asuma iniciativas, reservándose aquellas funciones indelegables.

## **2. EL ROL DEL SECTOR PRIVADO**

Con un Estado concebido como dinamizador, regulador y equitativo, al sector privado le está correspondiendo desarrollar toda su potencialidad creativa e innovadora y entregarse de lleno a los desafíos propios de esta moderna economía que al fin de cuentas resultan ser: producir más y mejores productos al precio más conveniente.

Ello en un comienzo no fué sencillo, pues el empresario estaba más acostumbrado a otro escenario, el de una competencia más restringida. De esta manera con un Estado subsidiario naturalmente emerge un área de competencia mucho mayor con menos barreras. El cambio es difícil y su adecuación requiere de audacia y creatividad no exentas de riesgos.

En consecuencia hoy el sector privado ha asumido todos los roles correspondientes al proceso de producir viviendas y que podríamos esquematizar en los siguientes:

- A) Factibilidad : Comercial  
del Proyecto Técnica
- B) Financiamiento:  
De la construcción  
De la adquisición
- C) Comercialización:  
De la orientación al comprador  
De la asistencia para obtener  
financiamiento  
De la organización de Proyectos  
inmobiliarios
- D) Construcción:  
De la urbanización  
De la edificación de las viviendas.

### 3. LA ACCION DE LOS PARTICIPANTES EN EL PROCESO DE ACCESO A LA VIVIENDA.

#### 3.1. La demanda

##### 3.1.1. El ahorro previo

En el sistema chileno la conformación del ahorro previo constituye un elemento insustituible de selección para acceder a la vivienda. Si es una vivienda con apoyo estatal de subsidio, éste tendrá el carácter de metódico, por lo cual no sólo se considerará el monto ahorrado sino también su antigüedad.

El ahorro debe practicarse en el mercado financiero formal, constituido por Bancos y las Sociedades Financieras. Excepcionalmente se autoriza se acredite como aporte de capital en las cooperativas abiertas de vivienda o exhibiendo título de dominio de un terreno propio.

Por lo general, en los sistemas con apoyo estatal se exige según el valor de las viviendas un ahorro previo mínimo que constituirá el aporte inicial del comprador y que dará lugar, en la mayoría de los casos, al acceso a un crédito hipotecario complementario.

El camino a la vivienda parte por el esfuerzo personal, condición fundamental para la dignidad de las familias y preponderante para asegurar que la población no perciba los sistemas subsidiados como paternalistas. En este sentido, resulta admirable comprobar el nivel de los sacrificios que las personas están dispuestas a efectuar y mientras más grande es él, mayor compromiso a su vivienda adquieren.

Las organizaciones de demanda habitacional asesoran a las personas, prestándoles el servicio de conducir los ahorros, informando a los interesados los contratos que les conviene hacer, y celebrando acuerdos con las empresas empleadoras para efectuar descuentos periódicos a las remuneraciones, facilitando con ello el proceso y disminuyendo los costos de efectuar los ahorros.

### 3.1.2. La asistencia técnica

La apertura de un mercado en que gradualmente más personas están teniendo la oportunidad de elegir la vivienda en que vivirán, traslada a los compradores la responsabilidad de tomar buenas decisiones que resulten eficientes. En un mercado de estas características, es improbable que el grado de información del consumidor sea comparable al dominio del oferente, por lo cual se producen desequilibrios que lleven a los adquirentes a una situación de inferioridad como la que se genera en los contratos de adhesión.

Por lo mismo, es que en esta situación las organizaciones de consumidores o de demanda habitacional juegan tan significativo rol, orientando al comprador y en consecuencia maximizando sus posibilidades.

En el país se han desarrollado con fuerza las cooperativas abiertas de vivienda, los asesores técnicos constituídos como organizaciones no gubernamentales (ONG) e instituciones que como nuestra Corporación Habitacional, que acompañan al comprador de una vivienda en todo su camino preparatorio. Los atenderán de preferencia grupalmente, es decir, como integrantes de un núcleo mayor en que en conjunto accederán a la solución habitacional. Es entonces que existen diversas alternativas que el consumidor crecientemente ha ido conociendo.

La desigualdad que anotamos entre oferente y demandante de viviendas, también puede producirse con éstos y las organizaciones de demanda habitacional. De esta manera, conciente de ello, la estrategia de la normativa de Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU) ha sido privilegiar la acción de las instituciones confiables, que actúan formalmente con adecuada supervisión estatal y auditoría externa. Así se ha logrado mantener un buen nivel de servicios y los problemas de acciones irresponsables se ha minimizado.

### 3.1.3. Las obligaciones hipotecarias

En el período post-adquisición, sin duda que el aspecto económico más relevante será el cumplimiento de la obligación contraída para cancelar la parte del precio de la vivienda que no se disponía al adquirirla. Es muy importante para el comprador contraer un crédito hipotecario de largo plazo en condiciones tales, que salvo caso de catástrofe o situación personal extremadamente aflictiva, nunca esté en situación de no pago. Para ello es fundamental un proceso de ahorro sano y que el dividendo o cuota periódica sea proporcional a sus ingresos. Lamentablemente en una cierta conspiración interesada, las personas al momento de adquirir la vivienda procuran demostrar el máximo de renta personal posible, a veces, con dudosos sistemas. Por el contrario a la hora del servicio de la deuda, se alega toda suerte de problemas para evitar el pago correspondiente.



La sobrevivencia de un sistema sano requiere de comportamientos concientes que no lo amenacen por irresponsabilidad. Aún no se encuentra en el sistema chileno los necesarios incentivos que debieran existir para premiar los comportamientos adecuados y sancionar en la misma forma las actitudes poco responsables. En este capítulo las organizaciones de demanda habitacional juegan un muy importante rol, al igual que los oferentes, que a veces, por el interés de vender, son cómplices de declaraciones inexactas, abultando ingresos que no existen o considerando como permanentes a los que son temporales.

Es difícil establecer una política de estímulo a los pagos anticipados sin afectar los derechos de los inversionistas en el largo plazo.

### **3.2. Los operadores del financiamiento**

#### **3.2.1. En la captación de los ahorros previos**

Como señalamos en el punto 3.1.1. el ahorro previo es un elemento indispensable para acceder a la vivienda. En el caso de los sistemas de accesibilidad para la vivienda económica y social se considerarán la persistencia o antigüedad y el monto total acumulado.

Esta oportunidad de negocios está regulada para las instituciones financieras de manera tal que tienen virtualmente el monopolio de su captación regulado por normas expedidas por el Banco Central. Estas regulan el instrumento (libretas de ahorro para la vivienda) sus condiciones financieras (reajustables más una tasa de interés anual) y de giro (máximo 4 veces al año). Al mismo tiempo exigen al captador emitir los certificados de constancia que se deben exhibir para postular a los subsidios y mantener publicidad de las condiciones de su operación incluida la garantía estatal a los depósitos. Los dineros captados por este mecanismo no tienen obligaciones especiales respecto del de otras captaciones de manera que los Bancos son libres de colocarlos en cualquier actividad económica. Es decir, no tienen obligación de colocarlos en la actividad habitacional.

También están habilitadas para captar depósitos, las cooperativas denominadas abiertas de vivienda que, ofrecen una alternativa restringida a su forma de actuar. En este caso el ahorro previo se efectúa teniendo a la vista un proyecto definido que la cooperativa ofrece. Las cooperativas invierten los recursos generalmente en los terrenos en donde se construirán las viviendas. Por esta razón estas mantienen reajustabilidad sobre los depósitos, pero no otorgan interés a ellos. En una época de auge la reajustabilidad no produce problemas pues por lo general la inversión en suelo produce plusvalía. En las crisis, en ocasiones que la disminución del valor del suelo no sigue a la inflación, pueden presentarse problemas.

### 3.2.2. En la edificación de las viviendas

Las instituciones financieras y los Servicios de Vivienda y Urbanización Regionales, en adelante, SERVIU otorgan en el sistema chileno los créditos o anticipos para la construcción de las viviendas. Como se sabe el sistema de subsidios del país es a los compradores y se gira ordinariamente contra la adquisición de la vivienda la que se puede efectuar cuando ésta está terminada y en consecuencia tiene recepción final e inscrita en el Conservador de Bienes Raíces.

En una operación corriente, el Banco o institución financiera evaluará el financiamiento contra proyecto y exigirá las garantías del caso, por lo regular, la hipoteca del suelo con lo que ésta se irá incrementando al avanzar la construcción y la pre-venta que la sociedad que construye tenga hecha, una vez otorgado el crédito, el Banco irá girando según el avance de la obra, ello fiscalizado por el personal técnico especializado.

En una edificación de viviendas de los programas estatales o en las que se aplican subsidios estatales, el SERVIU respectivo puede financiar con crédito directo con anticipo y por estados de pago según avance de obras o bien anticipando montos de los subsidios. En este último caso como exigirá como garantía, la denominada Boleta Bancaria de Garantía, además de acreditar que los adquirentes están respaldados por los subsidios habitacionales.

De esta forma compiten en cierta manera ambas ofertas de crédito. Su tratamiento financiero es diferente, pues en la banca operará como crédito de corto plazo con tasa de interés flotante conforme las oscilaciones de mercado. Esto no representa problemas mayores en épocas de estabilidad, en especial, cuando se edifica financiado en parte con la pre-venta o capital propio. No obstante, en épocas de cambios bruscos puede producir serios problemas a los constructores y adquirentes.

En el caso en que se trabaja con los anticipos de subsidio, su valor dependerá del costo que tenga la empresa en la obtención de la Boleta Bancaria de Garantía. Para ello influirán su calidad e historia como cliente.

Cuando es Serviu quien financia y otorga crédito directo, el costo estará compuesto por la mencionada boleta y la tasa de interés que el organismo estatal establece. Esta es fija por períodos anuales o semejantes. Si se financia con anticipo más estados de pago según avance de obra, sólo debe considerarse como costo financiero bancario, el costo de la boleta bancaria por el anticipo. Esta boleta puede fraccionarse de manera que la empresa puede ir rescatándola a medida que avanza la construcción.

Todo lo mencionado no excluye el abundante crédito de proveedores, sea del producto de materiales o de los distribuidores de éstos.

### **3.3. Las Empresas Inmobiliarias y Constructoras.**

En un sistema en que el sector privado tiene un rol tan activo, asume por cierto más responsabilidades y más riesgos profesionales y financieros. Veremos en los puntos siguientes como ello acontece en la realidad.

#### **3.3.1. Desarrollo de Proyectos**

Las empresas privadas, en general las mismas empresas constructoras en este caso, desarrollan hoy la totalidad de los proyectos habitacionales desde su arquitectura e ingeniería hasta la conclusión de las obras físicas. También en la mayoría de los casos aportan los terrenos.

Por lo tanto, la localización, el diseño y la ejecución corren por su cuenta, lo que las obliga a tener capacidad profesional para prestar estos servicios.

Por otra parte, en las construcciones de viviendas que encarga el MINVU, en general éste las convoca por el sistema denominado concurso-oferta, en que por un precio determinado o por el cumplimiento de ciertos parámetros mínimos, las empresas deben ofrecer terrenos, proyectos y la construcción.

La variable financiamiento, es otro aspecto que es de responsabilidad de las empresas constructoras, sea que lo obtengan directamente de la banca comercial o que deban garantizar los recursos que vía anticipo otorga el MINVU.

En este campo, la competencia está muy desarrollada y no existen trabas paralegales o de otro tipo, de manera que pequeños empresarios también pueden incorporarse. Claro está que en negocios mayores, las barreras financieras propias de la cuantía restringen la competencia a los que pueden obtener los respaldos necesarios.

### 3.3.2. Comercialización de Viviendas y Mercado.

También en este aspecto debe dividirse la actividad entre aquella que contrate el MINVU, de aquella que no y que puede ser respaldada o no por subsidios habitacionales.

En el primer caso la comercialización o asignación es efectuada por el MINVU a través de inscripciones en su sistema de registros. Estas son evaluadas mediante sistemas de puntaje lo cual llega hasta la selección de los beneficiarios.

En los demás casos las viviendas deben venderse en el mercado y en consecuencia existe competencia en precio, calidad, ubicación y en general todos los atributos diferenciados que operan en un mercado.

En este aspecto hay dos alcances de importancia. Uno se refiere a que en la comercialización privada existen dos estrategias, en el sentido de unir el producto y la ubicación de éste en el momento del inicio de la tarea del ahorro previo (forma cooperativa); y el otro, en tomar la decisión de compra una vez que el proceso de ahorro previo está concluido o próximo a concluirse. El otro aspecto está referido a la relativa pequeñez de algunos mercados de precio o localización, los que impiden una competencia amplia.

### **3.4. Los inversionistas y los Instrumentos de Inversión.**

#### **3.4.1. Los Inversionistas Institucionales de la Seguridad Social.**

Fundamental para la generación de un mercado de capitales activo con pluralidad de instrumentos y operadores ha sido la reforma previsional que visionariamente se instauró en el país a partir de 1980. Desde allí junto con privatizar estos servicios y establecer una competencia por lograr la preferencia de los trabajadores, se generó una acumulación tremendamente significativa, actualmente en cifras aproximadas a los 14 billones de dólares, es decir, un 35% aproximado del Producto Geográfico Bruto.

Estos recursos sólo se pueden invertir en un portafolio definido de instrumentos entre los cuales se encuentran las letras de crédito hipotecario emitadas por las Instituciones Financieras en respaldo de operaciones de crédito para adquisición de viviendas. Las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) que en un número de 16 operan en el mercado, destinan actualmente cerca del 13% de sus fondos a estas letras. Lo llamativo es que si se emitiera una mayor cantidad éstas también serían adquiridas, ya que las AFP disponen de exceso de recursos respecto a sus posibilidades de inversión, ya que como es comprensible la autoridad permite un marco que asegure rentabilidad y seguridad, pues se está invirtiendo los fondos en las futuras pensiones.



Paralelamente se generó un amplio campo de negocios para las compañías de seguros de vida que actúan complementariamente otorgando los correspondientes seguros al sistema de pensiones. Si bien su acumulación es inferior a las de las AFP ella es significativa. Dentro de su portafolio tiene la posibilidad de emitir mutuos hipotecarios endosables para la adquisición de viviendas. Como señalamos representa aún una realidad menor que ésta en crecimiento.

#### 3.4.2. Las Letras de Crédito Hipotecario y los Mutuos Hipotecarios endosables.

La letra de crédito hipotecario es un documento valorado emitido por las instituciones financieras por lo general al portador, transable en mercado secundario y de amortizaciones ordinarias directas trimestrales.

Son documentos de largo plazo, reajustables y garantizados por una hipoteca.

El Emisor cobra el crédito del deudor y pone los recursos en poder del inversionista, deducida su comisión (entre 2,5 y 4% sumado a la tasa de interés) soportando asimismo la eventual morosidad.

En la realidad local, la banca comercial participa activamente en este sistema hasta los niveles de crédito de los sectores medios. Desde allí hacia abajo participa principalmente el Banco del Estado y dos Bancos que son el Bhif y el Bandes.

A pesar que el Estado ha generado dos mecanismos de Subsidio denominados implícitos la banca continúa renuente ha participar en estas operaciones, aduciendo especialmente los altos costos administrativos de las operaciones de bajo monto y los riesgos de la morosidad histórica, especialmente derivada de la crisis de los inicios de los años 80.

Los mecanismos denominados Subsidios implícitos consisten en que el Estado, hasta un cierto monto cubre la diferencia producida entre la cotización de la letra de crédito hipotecario en el mercado secundario y el valor par; y que en caso de remate judicial de la garantía hipotecaria (propiedad), cubre hasta un 75% del saldo faltante en la deuda.

Los mutuos hipotecarios endosables se diferencian de la letra en que el inversionista es el que cobra el crédito, aunque otorgue un mandato para ello a un tercero. De esta manera, los efectos de la morosidad le recaen directamente. Estos instrumentos no gozan de los subsidios implícitos explicados, y en su caso, no existe separación alguna entre tasa de interés y comisión.

### 3.5. Los organizadores de demanda habitacional

#### 3.5.1. Funciones que desarrollan y sus características.

En un sistema como el chileno en que el sector privado es actor de primer nivel es muy importante un adecuado funcionamiento del mercado; en que haya equilibrio entre oferentes y demandantes como corresponde a una economía abierta y competitiva.

En el sector habitacional grandes reguladores de dicho equilibrio han sido organizadores de demanda, puesto que ponen al servicio de éstos últimos un conocimiento técnico que aquéllos no están en situación de poseer enfrente de los oferentes. Para ello, por el contrario que para la generalidad de los productos en que su uso y consumo es habitual, la vivienda es una adquisición que se experimenta por lo general no más de dos veces en la vida.

Las características salientes de estas instituciones (1) son las siguientes:

- administración permanente, altamente profesional en los aspectos sociales, administrativos y financieros que, a través del tiempo, logran mejorar la productividad mediante la continuidad y de un mejor conocimiento del complejo proceso constituido por la programación y desarrollo de los programas habitacionales;

(1) En este punto seguimos el trabajo para Habitat-ONU de Vicente Domínguez Vial "El Sistema Financiero Habitacional en Chile" 1993.

- instituciones con gran cantidad de participantes, lo que permite producir importantes economías de escala y, a través de la demanda organizada, equilibrar la oferta y demanda habitacional, reducir los costos de riesgos y lucro cesante inherentes a la construcción masiva, plantear los programas habitacionales como conjuntos equipados en relación a servicios, áreas de esparcimiento, etc., y crear la coordinación necesaria entre los servicios públicos y privados requeridos para la vivienda;
- oportunidad de suministrar una adecuada participación en la formación de grupos organizados que permitan una eficiente acción empresarial y vecinal en el futuro desarrollo de sus comunidades; y
- promoción y apoyo al hábito del ahorro, en especial en los sectores de bajos ingresos y así encausarlos al objetivo habitacional.

### 3.5.2. Tipos de organizaciones que existen

En el campo de las organizaciones de demanda habitacional, lo característico del país fueron las Cooperativas de Vivienda que desde hace ya más de 30 años son un medio grupal de acceso habitacional.

Estas organizaciones están regidas por normas especiales y a grandes rasgos admiten dos tipos: las denominadas cerradas, que se crean para desarrollar un programa único y que una vez ejecutado se resuelven; y las denominadas abiertas, que desarrollan en el tiempo una pluralidad de programas habitacionales. Estas últimas, aunque no muy numerosas se han mantenido por largos años y en algunos casos han prosperado encontrándose en una muy sólida situación.

También se han generado otras organizaciones que no persiguen fines de lucro y que procuran que las personas accedan a su vivienda. Estas son de dos tamaños diferentes: las denominadas ONG de reducido ámbito de acción, ponen énfasis en aspectos cualitativos de interés, sin ser muchas veces replicables, pues aportan subsidios privados; y las de mayor tamaño que como la Fundación Invica y la Corporación Habitacional de la Cámara Chilena de la Construcción que están influyendo fuertemente en el desarrollo de la vivienda económica y popular.

La presencia de las instituciones de demanda habitacional es hoy fomentada por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo, generando espacios que permitan a éstas competir en segmentos separados. De esta manera, se aseguran acceder a un número importante de subsidios, lo que entrega la necesaria continuidad a su tarea.

### 3.5.3. La Corporación Habitacional de la Cámara Chilena de la Construcción.

El gremio de la construcción, agrupado en la Cámara Chilena de la Construcción, se ha caracterizado en el país por ser el sector empresarial con más dinámica, empuje y eficiencia al enfrentar los problemas sociales de sus trabajadores.

De esta manera ha creado una red social de un alto rendimiento, gran patrimonio, reinversión de parte importante de sus excedentes y un alcance social a una parte muy significativa de la fuerza de trabajo del país.

En la página siguiente se presenta el esquema de instituciones de esta red.





Como se aprecia dentro de ellas se encuentra la Corporación Habitacional de la Cámara Chilena de la Construcción, experiencia exitosa y única de fuerte presencia en el mercado local a pesar de tener una organización relativamente pequeña.

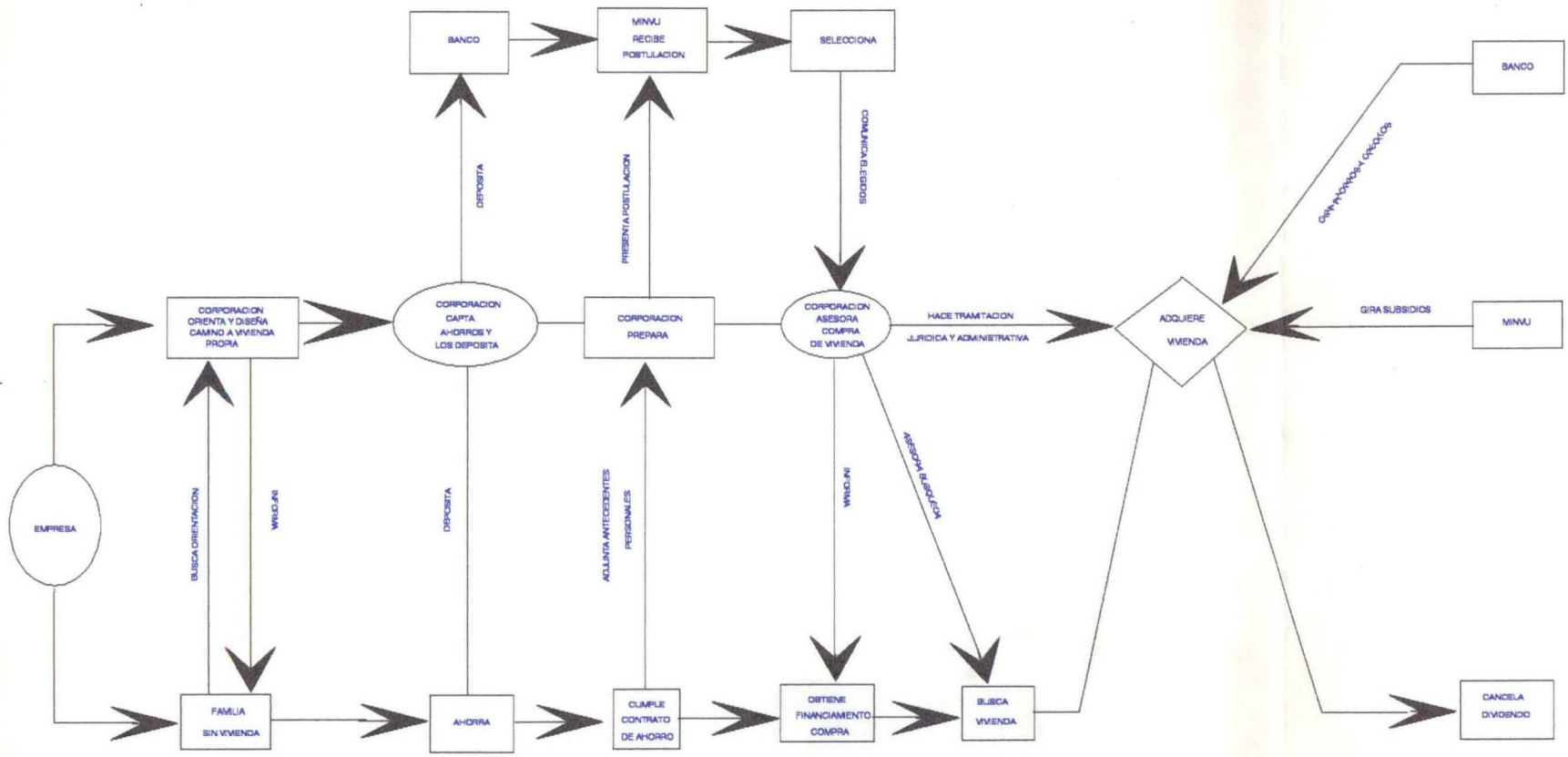
En efecto, con un personal de trabajadores, en la que los profesionales y técnicos son su inmensa mayoría, es responsable de la construcción de un promedio de 7.500 viviendas anuales, lo que representa un 7,9 % del total que se edifica en el país. (\*) Lo que significa un 11,4 % de las viviendas accesibles por el sector privado y un 20,2 % de participación en los sistemas en que la Corporación ha decidido intervenir.

Su tarea principal es articular todos los procesos que deben seguirse para llegar a la vivienda, de la manera que se describe en la página siguiente.

A través del proceso indicado en el esquema del párrafo anterior, la Corporación Habitacional asesora al socio de manera tal que no existe asociación entre esta institución con ninguno de los actores, obteniendo las mejores condiciones en las distintas etapas del proceso y así optimizando los recursos en pro de una mejor y más rápida solución habitacional.

Esta forma de asesoría que se ha desarrollado por 18 años, unida a una libre elección que tiene el socio asesorado por la Corporación hacen que el sistema se vaya reforzando al obtener éste, la seguridad de acceder en la forma más clara, eficaz y eficiente a su solución habitacional.

(\*) Evolución de sus principales indicadores se entregan al final de este trabajo como anexos.



**PARTICIPACION DE LA CORPORACION HABITACIONAL EN LAS VIVIENDAS  
APROBADAS E INICIADAS EN EL PAIS DURANTE EL PERIODO 1990-1992**

	<b>AÑO 1990</b>	<b>AÑO 1991</b>	<b>AÑO 1992</b>	<b>PERIODO 1990-1992</b>
VIVIENDAS INICIADAS EN EL PAIS	78,904	88,481	105,018	<b>272,403</b>
VIVIENDAS INICIADAS POR LA CORPORACION	7,038	7,001	7,546	<b>21,585</b>
PARTICIPACION DE LA CORPORACION RESPECTO DE LA EDIFICACION TOTAL DE VIVIENDAS EN EL PAIS	8.9 %	7.9 %	7.2 %	<b>7.9 %</b>
PARTICIPACION DE LA CORPORACION RESPECTO DEL TOTAL DE VIVIENDAS ACCESIBLES AL SECTOR PRIVADO	12.2 %	11.5 %	10.6 %	<b>11.4 %</b>
PARTICIPACION DE LA CORPORACION EN LAS VIVIENDAS DE LOS SISTEMAS EN LOS QUE HA RESUELTO INTERVENIR	20.1 %	19.6 %	21.0 %	<b>20.2 %</b>

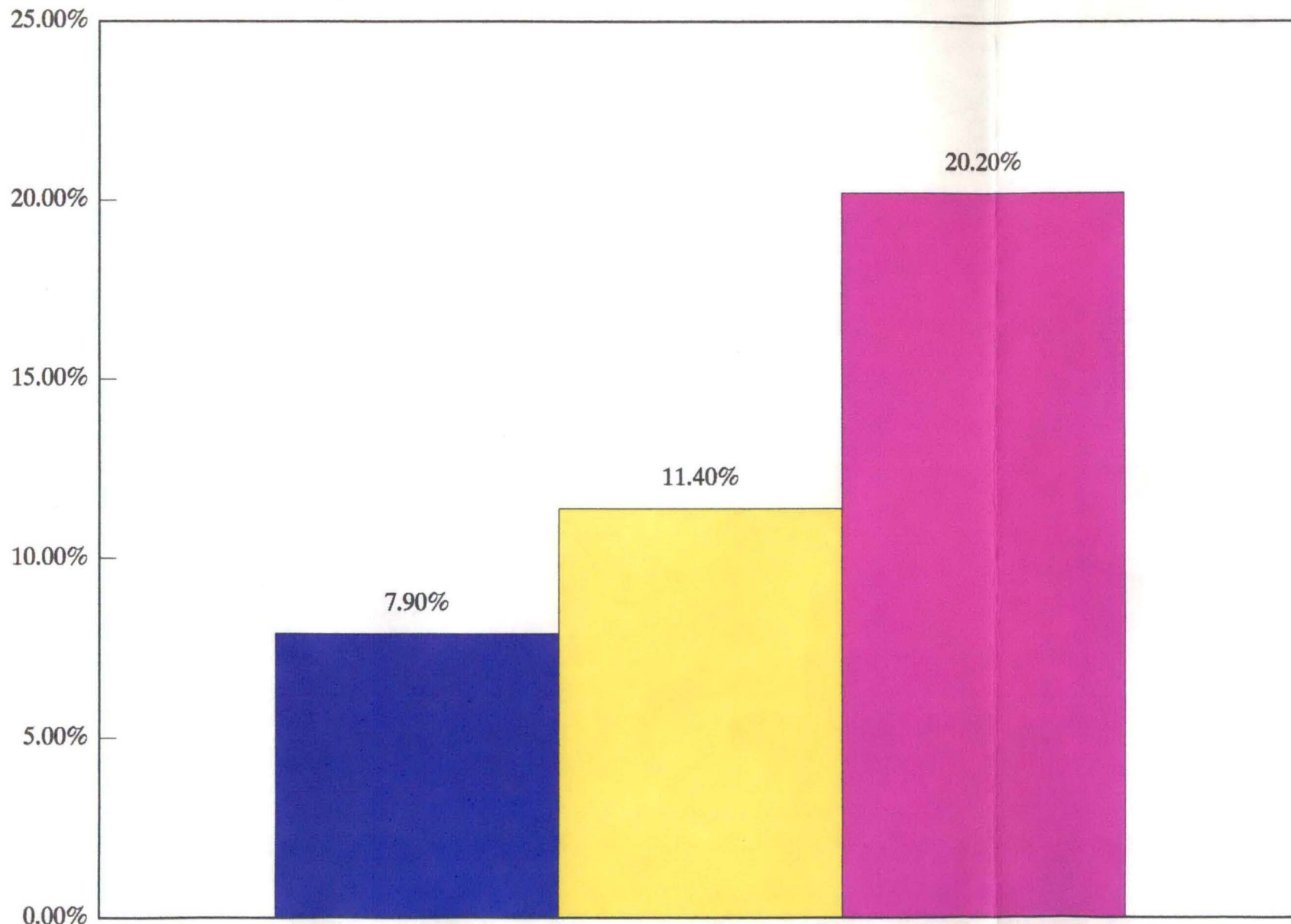
**NOTAS :**

DEL TOTAL DE VIVIENDAS INICIADAS Y APROBADAS EN EL PERIODO 1990 - 1992, LAS CORRESPONDIENTES A LOS PROGRAMAS ACCESIBLES AL SECTOR PRIVADO REPRESENTAN EL 69.6% .


LOS SISTEMAS EN LOS CUALES HA PARTICIPADO LA CORPORACION HABITACIONAL DURANTE EL PERIODO 1990 - 1992, REPRESENTAN EL 39.2% DE LAS VIVIENDAS EN CHILE.



# PARTICIPACION DE LA CORPORACION HABITACIONAL



 EDIFICACION TOTAL VIV.PAIS

 TOTAL VIVIENDAS ACCES. SECT. PRIV.

 VIV.DE LOS SISTEMA QUE HA RESUELTO INT

07267



Rosi Domenech, Patricio

AUTOR

El Rol del Sector Privado en el

TITULO Programa Habitacional...

FECHA	NOMBRE	FIRMA
<del>19/05/85</del>	<del>Rosi Domenech, Patricio</del>	<del>[Signature]</del>



AUTOR Rosi Domenech, Patricio

TITULO El Rol del Sector Privado en...

Nº TOP. 07267