

CAPÍTULO VI

Una política para la clase media

LA CRISIS Y LA CLASE MEDIA

Para un senador de la Región Metropolitana, recorriendo sus comunas, la larga crisis económica que se inició en 1998 representó una sucesión de relatos y testimonios de desempleo y pobreza. Los medios de prensa lo recogieron con especial dramatismo. Menos se escribió, sin embargo, acerca de los impactos de la crisis sobre los sectores medios y profesionales. En éstos, la crisis se vive por debajo de la superficie. No se exterioriza.

Durante esta crisis un alto número de profesionales universitarios, ejecutivos medios de empresas, pequeños comerciantes e industriales, perdieron su fuente de ingresos. Para esta clase media, la cesantía ha significado un trauma a veces más fuerte que para aquellos identificados como pobres, habituados a vivir precariamente y en la inseguridad.

El desajuste suele ser brutal. Se inicia con un ciclo de alto endeudamiento para mantenerse al día en los pagos de matrículas universitarias, cuotas de isapres y otras. Sigue, a menudo, con problemas con los bancos que, en casos más críticos, termina con la entrega de bienes al banco, incluyendo

la vivienda. Una enfermedad grave, en estas circunstancias, en casos que hemos conocido, llega a ser de verdad catastrófica. La isapre no cubre los gastos y es intransigente ante el atraso de los pagos.

El efecto psicológico de este *shock* sobre toda la familia puede ser devastador. Hace algún tiempo, el diario El Mercurio hacía un magnífico reportaje a las mujeres de “exitosos” profesionales cesantes. Se diagnosticaba allí una autoestima por los suelos, un ocultamiento de la crisis, a veces una ruptura matrimonial. La situación forzaba a trabajos informales, casi denigrantes, para la ahora “mujer jefa de hogar”.

La perspectiva desde los ciudadanos

Para un economista que ejerce un cargo de representación de la gente, el desafío frente a esta realidad no es trivial. Los economistas han sido formados en torno de “una racionalidad superior”, la de los mercados. Suelen contrastar su impecable e impenetrable racionalidad con la “irracionalidad” de la gente, de sus variados grupos de presión, que al fin y al cabo representarían sólo intereses propios, parciales.

Para un economista que hace el giro a la política, el ejercicio de representar a un electorado lo obliga a escuchar, a sintonizar con finura lo que ocurre con las personas, con su forma de adaptarse a la realidad, o de sufrirla. A corto trecho, va descubriendo una racionalidad implícita en el comportamiento social, mucho más compleja que la racionalidad abstracta, optimizadora del economista.

La visión cultural dominante hoy se queda con el hombre económico, inserto en relaciones de mercado. Usualmente se le escapa la realidad del hombre, mujer o familia en su

entorno social. Entorno seguro o inseguro, estable o inestable. Con raíces en un lugar o desarraigados. Protegidos de situaciones catastróficas o librados a su suerte.

La naturaleza del entorno en que se desenvuelve la vida cotidiana es lo que determina en gran medida el grado de felicidad o infelicidad posible para las personas y sus familias.

La enorme ventaja de la democracia como sistema, es que crea el oficio de escuchar a la gente, para luego, representarla, buscando soluciones a sus problemas.

La política pública y la clase media

Que la sociedad esconde más problemas de los que se ven constituye una obviedad. No todos esos problemas son inevitables, ni un “acto de Dios”. Ni siquiera las recesiones y las crisis económicas. De hecho, es indispensable sacar lecciones de estas crisis, de tal modo de evitar en el futuro algunas de sus consecuencias más destructivas.

Se hace política pública en Chile para los ancianos, para la mujer, para los jóvenes, para las etnias. Hay instituciones, oficinas y esbozos de políticas públicas hacia ellos. Se trata de escucharlos institucionalmente para mejorar su condición. Sin embargo, no hay hasta ahora un foco especial para la política pública que considere las situaciones, a ratos traumáticas, que son recurrentes en los sectores medios. Un amigo parlamentario, no ajeno en sus actuales circunstancias personales a la crisis, describía así a la clase media: gustos caros, ingresos modestos, muchas deudas.

La clave de un enfoque más empático con la clase media, se relaciona inevitablemente con el tema del ahorro. Al profesional de clase media no le gusta depender del gobierno. No quiere recibir dádivas. Necesita, sin embargo, estar

mejor preparado para las crisis económicas, endeudándose menos y ahorrando más. El Congreso legisló hace un par de años otorgando incentivos tributarios al ahorro de la clase media. Habría que avanzar más en esta materia. Hay que crear mecanismos institucionales como el ahorro para la educación superior, y seguros de salud a costos razonables para enfermedades catastróficas y personas de avanzada edad. Una reducción del impuesto a las personas, que hemos propuesto reiteradamente en el pasado reciente, provocaría un real desahogo a la clase media, tan severamente afectada por la última crisis económica.

Los países avanzados, entre ellos Estados Unidos, permiten deducir de impuestos el costo de la educación superior de los hijos, con un tope. En ese sentido, la ley del gobierno de Frei que permitía una deducción similar con los dividendos de la vivienda, debería ser evaluado positivamente, y no descalificado por no llegar a los más pobres.

Hay que legislar para todo el país, pero la clase media requiere especiales estímulos e incentivos, particularmente en un período de crisis.

La otra fuente de inseguridad para la clase media es la alta tasa de impuestos que afecta a las personas en Chile. Ésta llega hasta el 45% del ingreso en los tramos más altos. Pero en los estratos medios, de los empleados de cuello y corbata, si bien la tasa no llega a ese nivel, el impuesto no se evade ni se elude. A menudo se descuenta incluso por planilla y reduce significativamente el ingreso disponible para estos sectores.

Los profesionales tienden a ser afectados por las tasas más altas, cercanas al 45%. Como las sociedades y empresas están afectas a un impuesto de sólo un 15%, lo que ocurre en la práctica es obvio. Se forman sociedades para tributar como empresas, o no tributar porque se descuentan como

gastos de la sociedad los gastos habituales de la persona. Esta es una de las razones por las cuales se recauda poco a través del impuesto a las personas.

Una rebaja en los impuestos personales debe entenderse como un estímulo a un sector, la clase media, que usualmente recibe escasa atención de la autoridad y que, en las actuales circunstancias de la economía, daría una alta valoración al desahogo que la rebaja tributaria representaría como señal, respecto de sus expectativas futuras de ingreso y bienestar.

Esta rebaja es financiable por dos vías. Primero, la mera reducción de tasas induciría un mayor cumplimiento tributario, con menor evasión y elusión. Segundo, bastaría un modestísimo aumento en la tasa que afecta a las utilidades de las empresas para financiar el resto. Estimamos que subiendo la tasa de impuesto a las utilidades de 15% a 18%, el problema para el fisco desaparecería.

Hay que notar que la tasa del 15% que afecta a las empresas es de las más bajas del mundo. En los países desarrollados ésta se sitúa en el rango de 30% a 45%. La tendencia en esos países es, además, a buscar una convergencia hacia un valor único entre la tasa que afecta el ingreso de las personas y la que grava las utilidades de las empresas.

Debemos enfatizarlo una vez más: los sectores medios son la clave porque forman clima y opinión, porque son los más gravitantes en el mundo político y de las empresas. Un estímulo hacia ellos tendría un efecto multiplicador que, sin duda, ayudará a superar las dificultades originadas en una crisis económica que se ha prolongado demasiado tiempo.