



Villahermosa, Tabasco a 15 de mayo de 2020

Apoyo a Mipymes en la crisis de salud pública Covid-19

A continuación se presenta una propuesta con relación a la presente crisis de salud pública con la pandemia del Covid 19, y su repercusión económica. No pretende ser un documento que tenga cifras puntuales sobre los planteamientos a desarrollar, aunque si se detallan algunas de ellas, de las que se dispuso con apoyo de internet. Por lo tanto, lo que se desarrolla son planteamientos básicos desde una perspectiva socioeconómica que concluyen con una propuesta. Igualmente comentar que el estilo de redacción será el de ser una narrativa muy directa, expresando las ideas centrales de este documento.

A continuación se exponen los siguientes factores que dan pauta al planteamiento antes señalado:

- a) Empresas pobres, empresarios ricos.
- b) Gobierno rico, pueblo pobre.
- c) La riqueza, resultado de la práctica social: trabajo y consumo colectivos.
- d) Anexo: El ejemplo del Plan Marshall.

De lo anterior, se comenta lo siguiente:

a) Empresas pobres, empresarios ricos.

Es una descripción que en diferentes textos, discursos y épocas, sale a relucir, particularmente en tiempos de crisis.

El término empresas y empresarios es una abstracción, porque en realidad los hay desde las llamadas microempresas hasta las grandes empresas, y de estas algunas alcanzan el nivel de multinacionales. Por lo tanto, es difícil encajonar a todos los empresarios en un mismo nivel, hay de ricos a ricos. Sin embargo, si hay un elemento común: todos disponen de dinero para conjuntar los factores de producción y todos generan excedentes y acumulan el mismo, destinando parte a su bienestar, como a su ahorro personal y al crecimiento de su empresa; pero es en estas decisiones de asignar el excedente donde los empresarios empiezan a tomar caminos distintos, habrá quien destine prioridad al buen funcionamiento y crecimiento de la empresa, otros optarán por el bienestar personal y familiar, otros al incremento de su activo financiero y algunos al despilfarro, viviendo por arriba de sus posibilidades.

Lo anterior traducido al México de las últimas cuatro décadas y visto desde la perspectiva macroeconómica, se ha reflejado en una baja tasa del ahorro e inversión nacionales y parte significativa de esta última ha corrido a cargo de la inversión extranjera, en sectores punta de la economía nacional: financiero, maquiladoras de exportación e industria automotriz, entre otras.

Es decir, el empresario nacional no ha respondido a la oportunidad que significó el cambiar en los años ochenta a una política económica neoliberal, donde el ritmo económico lo determinarían el libre mercado y la iniciativa privada. La historia la conocemos, el Estado retrajo su actividad productiva, incluso el área estratégica de los energéticos se empezó deliberadamente a desmantelar, sectores prioritarios en comunicaciones y transportes, como son la telefonía y los ferrocarriles,

entre otros, se dejaron al capital privado de carácter monopolístico. ¿Cuál ha sido el resultado? De los años ochenta a la fecha se ha acrecentado una gran concentración del ingreso y un incremento de la desigualdad económica y social en el país. Lo anterior se ilustra con el indicador estadístico denominado Índice de Gini; situación incluso reconocida por instituciones públicas tanto nacionales como internacionales en el sentido de que México es un país con gran desigualdad tanto a nivel de la OCDE como de América Latina, e incluso mundial*.

Ingreso corriente total promedio trimestral por hogar, según deciles de hogares en 2018. (Pesos)

Deciles de hogares	Promedios ENIGH 2018	Participación porcentual
Nacional	49 610	
I	9 113	1.84
II	16 100	3.25
III	21 428	4.32
IV	26 696	5.38
V	32 318	6.51
VI	38 957	7.85
VII	47 264	9.53
VIII	58 885	11.87
IX	78 591	15.84
X	166 750	33.61

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2018.

Nota: Los hogares están ordenados en los deciles de acuerdo con su ingreso corriente total trimestral.

*Estudio "La distribución y desigualdad de los activos financieros y no financieros en México" realizado en 2017 por Miguel Ángel del Castillo Negrete, investigador del Instituto Tecnológico Autónomo de México, en el que revela que: el 1% de la población acumulan riqueza similar a la del 95% de los mexicanos; el 54% de la población es pobre y uno de cada cinco mexicanos padece hambre. Lo anterior fue resultado de dos décadas de apertura económica y comercial, los beneficios reales se quedaron en unos cuantos.

Para apreciar la desigualdad de los ingresos, se utiliza el Coeficiente de Gini. El valor de este coeficiente en 2018 para la distribución del ingreso con transferencias por deciles de hogares fue de 0.426. El coeficiente de Gini es una medida de concentración del ingreso: toma valores entre cero y uno. Cuando el valor se acerca a uno, indica que hay mayor concentración del ingreso; en cambio cuando el valor del Gini se acerca a cero la concentración del ingreso es menor. El coeficiente de Gini generalmente está influenciado por la subdeclaración de los ingresos de los estratos más altos¹.

Por lo tanto, se tienen dos datos relevantes; por un lado, una gran riqueza concentrada en pocas manos, lo que se ilustra por el hecho de que el decil X de la población concentra un porcentaje significativo del ingreso anual y que al interior del mismo la concentración es mayor (datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares). Lo que también se ilustra con el hecho de que en la lista de FORBES, figuran mexicanos entre los más ricos del mundo y por otro lado, una tasa de inversión baja o muy baja en el país.

Ahora bien, si existe una alta concentración del ingreso con un monto no despreciable, y del cual no ha resultado una canalización significativa hacia la inversión, surge la interrogante hacia donde van dichos ingresos.

No existe respuesta única, pero si tendríamos dos comportamientos de dicho sector de altos ingresos que permitirían acercarnos a la misma:

Primero. Un consumo de bienes y servicios de alto valor tanto nacionales como importados. Una revisión del abanico de actividades realizadas en territorio nacional así como de los bienes y servicios

provenientes del exterior, nos daría cuenta que van dirigidos a estratos de la sociedad con alto poder adquisitivo, cuyo valor anual nos arroja cifras millonarias. Estudios sobre el consumo de artículos de lujo a nivel mundial destacan a México como uno de los principales.

Segundo. Los activos financieros de que disponen como ahorro personal y lo familiar que poseen, independiente de las políticas de utilidades de las empresas en las que participan, es decir hablamos del patrimonio disponible bajo decisión personal. En estos casos, la información financiera nacional nos daría una estimación de ello, pero también aquí deben incluirse las cuentas que se tienen en el exterior, cuyos montos basados en estimaciones, se habla de miles de millones de dólares. Recientemente en Telereportaje se dio la nota, derivada de una fuente oficial, de que en periodo reciente salieron del país 166 mil millones de pesos. Por supuesto, en este monto van tanto recursos de las empresas como de particulares pero finalmente todos ellos pertenecientes al sector empresarial y al décil de hogares que concentra mayor ingreso de la población*. Pero además dicho dato habla de la capacidad de liquidez con que se cuenta en dicho nivel. Por lo tanto, aquí procede plantearse como supuesto básico, la capacidad de recursos que puede disponerse de los empresarios y del décil de mayor ingreso. En nota periodística de Excélsior del 3 de abril de 2020 se proporciona el dato de que los ahorros de mexicanos en bancos de USA se ubicaron en 76 mil 166 millones de dólares en enero de 2020 e incluso en dicha nota se menciona que en entrevista con el subdirector de análisis de CI Banco dicha cifra no es un monto máximo, de hecho

* Nota periodística "Investigación radiografía de la riqueza en México" realizado en 2013 por Francisco Trujillo, Corresponsal de Notimex en Dallas.

se redujo ya que en septiembre de 2019 había alcanzado la cifra de 83 mil millones de dólares. Conviene mencionar que los ahorros de los connacionales en USA supera con mucho a los de Brasil que tiene 29 mil 293 millones de dólares, a los de España que tiene 24 mil 227 millones de dólares o Italia con 23 mil 898 millones de dólares. Faltaría por contabilizar lo que tienen mexicanos en los paraísos fiscales y en Europa.

b) Gobierno rico y pueblo pobre.

Por su parte, el Gobierno de la Cuarta Transformación tiene como uno de sus principios la austeridad republicana y en política hacendaria mantener finanzas sanas y no incrementar el endeudamiento público.

Precisamente una de las críticas permanentes del actual gobierno hacia sus antecesores, fue el crecimiento del gasto corriente, en gran medida favoreciendo privilegios de los niveles superiores de gobierno. De hecho, al inicio del actual sexenio se implementó una política de austeridad rigurosa, no antes vista, con reducción significativa de personal de confianza y la eliminación de prerrogativas a mandos medios y superiores. Asimismo, se emprendieron acciones para eliminar prácticas corruptas en el manejo de los recursos públicos. Austeridad y Cero corrupción se convirtieron en las principales fuentes de financiamiento: a su vez, no se ha recurrido al aumento de impuestos ni al endeudamiento. Por lo tanto, ha quedado debilitado lo que sería un “gobierno rico”, con la intención de que los recursos se dirijan hacia el “pueblo pobre”, más del 50% de la población.

Asimismo existe otro aspecto fundamental en las finanzas públicas que limitan el actuar del gobierno ante la crisis económica, tiene niveles muy

bajos de ingresos por concepto de impuestos. El promedio de ingresos tributarios como porcentaje del Producto Interno Bruto es del 34.5% en la OCDE, Francia es del 43%, en América Latina se estima en 24-26%, Brasil tiene el nivel más alto con 32%, el más bajo Guatemala con 12%, y ¿México?, con el 16.5%. Las finanzas públicas del país son débiles y por ello es que la opción de la política fiscal para mitigar la crisis económica derivada de la crisis sanitaria, es muy difícil de aplicar, a como lo pueden y vienen haciendo países más desarrollados y con mayor nivel impositivo que México, como son USA, y de Europa Occidental y quizá hasta más de un país latinoamericano.

Por lo tanto, considerando las circunstancias de finanzas públicas sanas, no endeudamiento, y no aumento de impuestos, la opción de reducir temporalmente la carga fiscal y a la vez otorgar apoyos con el gasto público, que no vayan dirigidos a la población más vulnerable, se observa poco probable. En relación a la planta productiva, lo único que ha ofrecido el gobierno es créditos a las microempresas, talleres y pequeños negocios familiares, tanto informales como formales, por un monto de 25 mil pesos y que alcanzaría a 2 millones de créditos. Recientemente, también se incorporó a pequeñas y medianas empresas con un millón de créditos. Adicionalmente la industria de la construcción se beneficiará con la ampliación de créditos del Infonavit y el Fovissste, principalmente.

Ante las circunstancias: a) de que México no es un país pobre pero si de pobres como se ha visto en el apartado “empresas pobres y empresarios ricos”, y b) que el gobierno no tiene margen ni quiere relajar la disciplina fiscal, además de que está concentrando el gasto público en la salud pública, apoyo a la población más vulnerable y

negocios pequeños; se hace necesario reflexionar de a quién compete solidarizarse en estos momentos de crisis sanitaria y económica. Al respecto, una apreciación para dar una respuesta –no única- a ese cuestionamiento, debe llevarse al análisis de quién y cómo se genera la riqueza en nuestro sistema económico vigente y a su vez cómo se distribuye la riqueza producida.

c) La riqueza, resultado de la práctica social: trabajo y consumo colectivos.

En la sociedad que nos toca vivir, la “cancha” está bien definida: lo dominante es la economía mercantil capitalista y los factores básicos son el mercado, el capital y el trabajo. La dinámica se establece por la búsqueda de la ganancia de parte del capital y la acumulación del mismo. Para ello el sistema establece una condición básica: el capital compra los activos fijo y circulante, contrata trabajo y los pone a producir bienes y servicios que son resultado de un trabajo colectivo: desde los altos dirigentes de carácter técnico, administrativo y financiero, hasta los de índole operativo como son técnicos y trabajadores de apoyo, incluyendo limpieza y vigilancia. Los campos de operación del capital abarcan prácticamente toda la actividad humana, y aquí entra otro factor clave para que el ciclo de capital concluya con la generación de ganancias: que los bienes y servicios se adquieran y se consuman, de lo contrario las ganancias no se concretan. Por tanto el consumo por parte de la sociedad es básico para que el capitalista realice su ganancia y reinicie el ciclo de valorización de su capital.

La exposición anterior finalmente tiene un motivo, concluir que los empresarios deben reconocer que sus beneficios económicos y

sociales son fruto colectivo y que por tanto la perpetuación de su “estatus” como clase privilegiada del sistema dominante mercantil capitalista, deriva de una sana convivencia con los otros sectores de la sociedad, que actúan como factor trabajo y también como consumidores. Este reconocimiento es fundamental en tiempos de crisis, donde la solidaridad es un valor fundamental y actuar como empresa socialmente responsable es prácticamente una exigencia. Todos necesitamos de todos y la unidad es un factor clave para superar la crisis y conservar un sistema económico que si bien genera desigualdad, aminorar la misma, beneficia a todos.

De no asumir dicha responsabilidad social, se pueden generar desequilibrios sociales, que provocarán violencia, levantamientos y donde todos perdemos. Bajo estas circunstancias los empresarios deben asumir un nuevo rol.

Al llegar a este punto de lo anteriormente expuesto, se procede al desarrollo de la siguiente propuesta:

El rol que empresas y particularmente empresarios deben asumir, es el de ser solidarios con ellos mismos. El gobierno federal ya marcó su espacio: finanzas sanas; proteger al 70% de la población, que es por su situación económica y social la más afectada por la crisis, incluyendo parte de la clase media; no a otro FOBAPROA que socialice pérdidas de los que obtienen ganancias privadas; y, seguir con los proyectos claves para mejorar a los estados del sur-sureste más rezagados, con lo cual da el mensaje el Presidente, de que no va a retirar los recursos de esos proyectos para dar apoyo indiscriminado al sector empresarial. Cabe mencionar, que recientemente comentó que a la clase media y

media alta, que está fuera del 70% antes mencionado, ofreció un decálogo en el que destaca no aumentar impuestos, no gasolinazos, estado de derecho, no impunidad, seguridad pública (no extorsiones, no secuestros), entre otros.

Por consiguiente los empresarios deben recurrir a la solidaridad y buscar la forma de apoyarse entre ellos mismos, lo que a su vez también es apoyar a los trabajadores que colaboran para que funcionen las empresas.

En este sentido se propone la creación de un Fondo Mutualista²³ de los empresarios por los empresarios y para los empresarios.

La idea es que el Fondo se constituya principalmente de las aportaciones de los empresarios con los activos financieros de que disponen en su patrimonio personal y/o familiar. No excluye que también participen las empresas dispuestas a colaborar con parte de sus ingresos para reinversión y de los que dispongan en sus tesorerías. Con la aclaración de que participaría todo el abanico de empresarios, desde los pequeños hasta los grandes, con los montos que cada quien desee participar. No es posible imaginar que los empresarios sean gente sin recursos, simplemente, no es creíble. Por ello en estos tiempos de crisis deben asumir una actitud responsable y solidaria con el gremio empresarial, en particular ante la actual crisis que tiene una naturaleza muy diferente a las anteriormente vividas.

Por supuesto, las aportaciones serán variables de acuerdo a las condiciones económicas diferenciadas de los empresarios. Pero la suma de todo ello, no cabe duda que puede alcanzar un rango de 250 mil a 500 mil millones de pesos. Estas estimaciones resultan del

apartado de “Empresarios ricos, empresas pobres”, donde se expuso el dato de salida de capital por 166 mil millones de pesos en un periodo reciente ya en tiempos de Covid 19; asimismo, considerarse que cuatro empresarios están entre los más ricos del mundo según Forbes, siendo el más encumbrado Carlos Slim con 52 mil millones de dólares que a un tipo de cambio de 23 pesos por dólar, equivalen a 1 billón 196 mil millones de pesos.

El Fondo Mutualista otorgaría crédito a los pequeños y medianos empresarios, sin descartar a las micro. Tomar en cuenta que el Gobierno Federal va a destinar recursos a principalmente a las micro. El crédito sería a una tasa de interés del 6.5% anual, similar a la que proporcionará el Gobierno Federal. Los créditos serían para gastos de operación que cubrieran un periodo máximo de 6 meses, destacando el apoyo para mantener el personal y pagos de obligaciones laborales, otorgando un plazo de gracia para el pago inicial de dos a tres meses después de que se levante la cuarentena para todas las actividades económicas.

El Fondo Mutualista, se integraría con aportaciones líquidas e incluso físicas de fácil comercialización, que serían garantía para otorgar liquidez y aportar al Fondo. El plazo para cubrir capital e intereses de los créditos otorgados, sería de hasta un máximo de dos años con un periodo de gracia de 2 o 3 meses para iniciar el pago del principal e intereses. Como se observa, los empresarios que aporten son solidarios y recuperan su aportación con un interés que al menos les reintegrará su capital a valor real descontando inflación. El Fondo se extinguiría una vez cubiertos los pagos de los créditos otorgados por la crisis del COVID 19.

En realidad el Fondo Mutualista, operaría como un Plan Marshall, pero en lugar de un financiamiento público, sería de los propios empresarios. No está demás comentar, que la propia recuperación de las pequeñas y medianas empresas perjudicadas con la actual crisis, también favorecería a toda la actividad económica y por tanto la empresarial. Incluso, porque no, pensar que dicho Fondo puede convertirse en un Banco de Fomento para la Pequeña y Mediana Empresa, como sucedió con los recursos que el Plan Marshall otorgó a Alemania y que hasta la fecha –si bien ya cubrió lo del Plan Marshall- han apoyado con gran éxito a pequeñas y medianas empresas de ese país.

Como último comentario y que abona a la anterior propuesta, en el noticiario de Telereportaje del 27 de abril de 2020 se informó que: "para hacer frente a la contingencia sanitaria por el Covid-19 y lograr una rápida recuperación económica del país, BID Invest, miembro del grupo Banco Interamericano de Desarrollo, y el Consejo Mexicano de Negocios (CMN) lanzaron un programa para dar créditos por hasta 12 mil millones de dólares a 30 mil MIPYMEs". El CMN se refiere al Consejo Mexicano de Hombres de Negocios que agrupó a los empresarios más importantes de este país.

d) Anexo: El ejemplo del Plan Marshall.

El Plan Marshall, oficialmente llamado European Recovery Program (ERP) fue una iniciativa de Estados Unidos para ayudar a Europa Occidental, en la que los estadounidenses dieron ayudas económicas por valor de unos 13 000 millones de dólares de la época para la reconstrucción de aquellos países de Europa devastados tras la Segunda Guerra Mundial. El secretario de estado, George Marshall,

estaba convencido de que la estabilidad económica aportaría estabilidad política a Europa, por lo que proponía ofrecer apoyos financieros, con la condición de que los países europeos deberían ser los encargados de organizar el programa por sí mismos.

Para la aplicación del Plan Marshall se creó en Estados Unidos una entidad denominada Administración para la Cooperación Económica (ACE). A su vez los países beneficiarios, crearon la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE), con la finalidad de gestionar eficientemente los apoyos financieros.

Los recursos del Plan Marshall se dividieron entre los países receptores sobre una base más o menos per cápita. Se dieron cantidades mayores a las grandes potencias industriales, ya que la opinión dominante era que su reactivación sería esencial para la prosperidad general de Europa.

El mayor receptor de recursos del Plan Marshall fue el Reino Unido, que recibió el 26 % del total, seguido de Francia con el 18 % y la nueva Alemania Occidental con el 11 %. En total 18 países europeos se beneficiaron del plan.

No hay un consenso claro en las cantidades exactas, puesto que muchas veces es difícil establecer qué parte de las ayudas estadounidenses formaban parte del Plan Marshall⁴.

La tabla siguiente extraída de The Marshall Plan Fifty Years Later muestra la cantidad de ayuda por país y año.

País	1948–1949 (millones de dólares)	1949–1950 (millones de dólares)	1950–1951 (millones de dólares)	Total (millones de dólares)	%
Alemania Occidental	510	438	500	1,448	11
Austria	232	166	70	488	4
Bélgica y Luxemburgo	195	222	360	777	6
Dinamarca	103	87	195	385	3
Francia	1,085	691	520	2,296	18
Grecia	175	156	45	366	3
Irlanda	88	45	0	133	1
Islandia	6	22	15	43	0
Italia y Trieste	594	405	205	1,204	9
Noruega	82	90	200	372	3
Países Bajos	471	302	355	1,128	9
Portugal	0	0	70	70	1
Reino Unido	1,316	921	1,060	3,297	26
Suecia	39	48	260	347	3
Suiza	0	0	250	250	2
Turquía	28	59	50	137	1
Total				12,741	100

Los recursos financieros del Plan Marshall se proporcionaron a una tasa baja, lo que en términos de flujo monetario representaban menos del 3 % del ingreso nacional combinado de los países receptores entre 1948 y 1951, periodo en que duró el Plan Marshall. Para tener una referencia de la importancia relativa del apoyo económico de ese Plan a la economía europea, se tomó como ejemplo el producto interno bruto al coste de los factores más impuestos indirectos (neto), del año 1948 de Gran Bretaña con relación a dicha ayuda. Dicho PIB fue de 10 mil 260 millones de libras esterlinas y la ayuda del Plan Marshall para ese año fue de 470 millones de libras esterlinas lo que representa el 4.58 % del PIB referido.

El Plan Marshall sirvió en gran parte para comprar productos procedentes de los Estados Unidos. Al haber prácticamente agotado sus reservas monetarias durante la guerra, la ayuda del Plan Marshall representaba una de sus pocas vías para importar bienes del exterior. En un primer momento los europeos adquirieron productos de primera necesidad, como víveres y combustible, pero lentamente empezaron también a importar bienes necesarios para la reconstrucción, que era la finalidad principal del Plan. De los 13 000 millones de dólares aportados por los Estados Unidos a mediados de 1951, se gastaron principalmente: 3400 en materias primas y productos semimanufacturados, 3200 en comida, lienzo y fertilizantes, 1900 en maquinaria, vehículos y equipamiento y 1600 en combustible⁵.

Fondos Contravalor

La OECE se hizo cargo de la distribución de los recursos y la ACE se encargaba de las importaciones europeas. A los productores estadounidenses se les pagaba en los dólares provenientes del Plan Marshall y las mercancías importadas las debían pagar los europeos al contado o a crédito, con la moneda local. Este dinero iba a parar al fondo contravalor de cada uno de los países beneficiados por el Plan y podía ser reutilizado para proyectos de inversión.

La mayoría de los países participantes en el Plan sabían que no tendrían que devolver a los Estados Unidos el dinero depositado en los fondos contravalor, así que fueron absorbidos dentro de los presupuestos nacionales y "desaparecieron". Los **fondos contravalor** del Plan Marshall se establecieron en las monedas europeas. Según las normas de la ACE, un 60 % de estos fondos debían ser invertidos

en la industria. En los años 1949-1950, el 40 % de las inversiones en la industria del carbón provenían de los fondos contravalor. Las compañías tenían la obligación de devolver los préstamos con intereses, lo que permitía otorgar préstamos a otros grupos empresariales.

Es importante mencionar que a excepción de los demás países beneficiados con el Plan Marshall, las ayudas ofrecidas a Alemania debían ser devueltas. A este respecto, la experiencia exitosa en la administración de dicho Fondo por parte de Alemania conviene exponerla a continuación:

En Alemania los recursos del Fondo Contravalor se destinaron principalmente a préstamos para empresas implicadas en la reconstrucción, esto ayudó significativamente a la reindustrialización del país. En 1971 El Fondo Especial (Fondo Contravalor), supervisado entonces por el ministro de economía alemán, valía 10 000 millones de marcos alemanes (paridad marco-dólar 0.287741 = 2,877.4 millones de dólares). En 1997 valía 23 000 millones de marcos (paridad marco-dólar 0.579283 = 13,323.5 millones de dólares). Mediante este sistema de préstamo-devolución-préstamo, en 1995 el Fondo había hecho préstamos blandos a ciudadanos alemanes (con actividad empresarial) por un valor de 140 000 millones de marcos (paridad marco-dólar 0.706533 = 98,914.6 millones de dólares). El proceso continúa hoy en día⁶.

Comentarios.

Tomando como referencia las cifras del Plan Marshall aplicado a la Gran Bretaña en el año de 1948 e hiciéramos una similitud de aplicación para la coyuntura actual de México, tendríamos lo siguiente.

El porcentaje de la ayuda de dicho Plan en 1948, representó para Gran Bretaña el 4.58 % de su PIB. Este porcentaje aplicado al PIB de México año 2019 estimado en 24.2 billones de pesos nos da como resultado 1 billón 108 mil millones de pesos. En este sentido, la propuesta de integrar un Fondo Mutualista de 250 mil a 500 mil millones de pesos es totalmente viable. Ya comentamos que los ahorros de mexicanos en Estados Unidos ascienden en enero de 2020 a 76 mil 166 millones de dólares, lo que multiplicado al tipo de cambio de 23.96 pesos al día 15 de mayo de 2020 da como resultado 1 billón 825 mil millones de pesos; por supuesto a este monto habría que sumarle el ahorro de mexicanos en otros países incluyendo los paraísos fiscales, así como el ahorro empresarial que se tiene en el propio país de México.

Con la particularidad de que el Fondo Mutualista sería de carácter temporal y generaría intereses a los aportantes al mismo. A diferencia del Plan Marshall, que excepto para Alemania el resto de los países lo integró a sus presupuestos en moneda local. Claro, si se siguiera el ejemplo alemán en México con dicho Fondo, sería un exitazo.

Referencias del documento.

¹ Resultados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2018. Comunicado de prensa núm. 384/19. Nota técnica anexa. 31/07/2019. INEGI.

² La seguridad social su historia y sus fuentes. El Mutualismo. Ricardo Nugent, 1997. Del libro Instituciones de derecho del trabajo y de la seguridad social. Universidad Nacional Autónoma de México.

³ Mutualismo. J. E. Blanco Rodríguez. Gran Enciclopedia Rialp.1991.

⁴ The Marshall Plan: Fifty Years After. Martin Schain, ed. (2001). Nueva York: Palgrave Macmillan.

⁵ The Marshall Plan: America, Britain and the Reconstruction of Western Europe, 1947-1952. Michael J. Hogan (1989). Cambridge University Press.

⁶ Crecimiento Económico en Europa desde 1945. Nicholas Crafts. Gianni Toniolo. Ed.1996. Cambridge University Press.