

Una nueva política salarial y distribución del ingreso en México

A new Wage Policy and Income Distribution in Mexico

Roberto Valencia Arriaga*

30

Palabras clave

Salario mínimo

Salario medio

Política salarial

Distribución del ingreso

Keywords

Minimum wage

Average wage

Wage policy

Income distribution

Jel: J30, J38, E24

* Profesor de Tiempo Completo de la Facultad de Economía de la UNAM. El autor agradece el apoyo de Yoli Anaís Ineira Martínez y Gabriel Tehozol Hernández por su apoyo como asistentes de investigación.

Resumen

El presente trabajo tiene por objetivo discutir sobre los efectos de la nueva política salarial sobre la distribución del ingreso en México. Se señala que esto ha mejorado la distribución del ingreso sin que eso haya sido a costa de una caída en las ganancias. Se defiende también que los principales cambios se han visto en empresas que emplean hasta cinco trabajadores, por lo que se presenta como reto para la presente administración, una forma para que empresas de mayor tamaño contribuyan en mayor medida en mejores condiciones para la clase trabajadora.

Abstract

This paper aims to discuss the effects of the new wage policy on income distribution in Mexico. It argues that these policy changes have improved income distribution without resulting in a decline in profits. Furthermore, the study contends that the most significant shifts have occurred within micro-enterprises (employing up to five workers). Consequently, it identifies a key challenge for the current administration: developing mechanisms to ensure that larger firms contribute more substantially to improving conditions for the working class.

Introducción

Desde finales de 2018, el autollamado gobierno de la cuarta transformación trató de separarse de la política neoliberal que gobernó por casi cuatro décadas este país. Sin embargo, este ha sido un proceso complejo, pues hay raíces que impiden desterrar del todo el neoliberalismo, tal es el caso de la disciplina fiscal y el temor a la deuda pública.

Por otro lado, hemos visto cambios exitosos en materia laboral, toda vez que mientras anteriormente era un mantra no subir los salarios mínimos más allá de la inflación, alegando consecuencias nocivas sobre la inflación y desempleo, en 2017 se desafió esta idea, abrazándola con más fuerza a partir de 2018 con resultados sorprendidos para quienes creían en las ideas convencionales. Si bien es cierto que los resultados son dignos de destacar, también parece observarse que esta política no ha permeado de forma pareja ni en todos los trabajadores, ni en todos los grupos empresariales. Es loable que sean aquellos con menores ingresos los principalmente beneficiados, pero también debe señalarse que muchos de ellos laboran en empresas pequeñas, por lo que, al tiempo de reconocer los éxitos de la nueva política laboral, deberíamos cuestionarnos cómo hacer para que el mercado de trabajo mexicano sea empujado con la misma fuerza por todos los empresarios.

El objetivo de este trabajo es discutir sobre el impacto de la nueva política salarial en la distribución del ingreso en México y los retos para el nuevo gobierno de la llamada 4T.

Además de la presente introducción, este trabajo se compone de 3 secciones adicionales. En la primera se discuten las razones teóricas de porqué se creía que un aumento en el salario mínimo sería costoso para la economía, también se esbozan argumentos de corte heterodoxo que postulan porqué las ideas convencionales eran erróneas. En la segunda se presenta un breve diagnóstico de cómo se dio el proceso de contracción salarial en México. En la siguiente se muestran los resultados de la nueva política salarial en materia de distribución del ingreso. Por último, cerramos con un breve apartado de conclusiones.

1. Un esbozo teórico sobre salarios y distribución del ingreso

Durante el llamado modelo neoliberal México se caracterizó por una política económica basada en dos grandes ejes, por un lado, la búsqueda permanente de una inflación baja y estable, por otra parte, un modelo orientado a la exportación para crecer. En sus orígenes ambas piezas compartían como principal característica la necesidad de salarios bajos, pues al mantener costos atractivos, se podría atraer a la Inversión Extranjera Directa, de forma complementaria, se mantendría estable la inflación.

La política de bajos salarios coincide con el abandono del modelo de Industrialización vía Sustitución de Importaciones, y abrió la puerta para convertir al país en una economía de maquila y una plataforma de exportación (Palley, 2012), con escasas capacidades de absorber los supuestos beneficios que dejaría la apertura comercial, como la derrama tecnológica. Un segundo efecto ocurrió producto de abrazarse a la lógica empírica del llamado Régimen de Metas de Inflación (RMI), donde diversos países alcanzaron tasas de inflación bajas y estables a costa de una contracción de los salarios reales y menor participación de éstos en el producto (véase Lavoie, 2006; Perrotini y Vázquez, 2017; López y Valencia, 2018).

Por mucho tiempo se postuló como una verdad incuestionable, que una política de bajos salarios evitaba presiones sobre la inflación y desempleo. Dado que ambos males afectaban principalmente a las clases más desprotegidas, era preferible que los salarios solo aumentaran conforme lo hacía la inflación.

Detrás de estas afirmaciones existe una ideología de larga tradición que sostiene que un aumento en los salarios provoca que disminuyan las ganancias de los empresarios, lo cual tiene dos efectos nocivos. Por una parte, los incentiva

a subir sus precios, pues de esta forma es como recuperarían la caída en las ganancias; este incremento en precios seguramente motivaría a los trabajadores para presionar por nuevas alzas salariales, motivando una lucha por la distribución del ingreso cuya conclusión sería una espiral inflacionaria dejando ningún beneficio para ambas partes (véase Carlin y Soskice, 2024).

Esta ideología postula como segundo efecto que el aumento en los salarios disminuye el producto marginal del trabajo, es decir, como las técnicas de producción ya están dadas, la productividad en el corto plazo no puede crecer. Por esta razón, al aumentar los salarios, pero manteniéndose constante la productividad, la ganancia por trabajador disminuye. El aumento en el costo del trabajo incentivaría a empresarios a sustituir trabajo por capital; es decir, buscarían una alternativa de producción más barata, por ejemplo, una nueva máquina, o en el mundo moderno, tal vez, la inteligencia artificial. Tal situación provocaría desempleo, afectando desde luego a los trabajadores.

Ya sea el aumento de la inflación o del desempleo, los principalmente afectados siempre son los trabajadores, por lo que, en aras de procurarlos, este paradigma sostiene que lo mejor es no romper con la estabilidad alterando el sistema al subir los salarios más allá de su nivel de equilibrio.

Aunque esta narrativa prevaleció durante todo el periodo neoliberal, y a pesar de que la evidencia empírica ha demostrado que es errónea, en la actualidad se puede seguir escuchando en algunos sectores de la sociedad que esas serán las consecuencias si se sigue aumentando el salario mínimo. Sin embargo, hay razones teóricas también de gran tradición que nos permiten señalar los fallos de tales argumentos.

La principal crítica apunta a que los postulados convencionales serían correctos siempre y cuando se cumpliera que la economía estuviera en pleno empleo; sin embargo, como Kalecki (1954) señala, lo normal en una economía capitalista es contar con recursos ociosos, solamente en periodo de postguerra se puede alcanzar el pleno empleo. El supuesto de pleno empleo es clave, pues su existencia quiere decir que ya no puede crecer más la economía, es decir, no se puede generar más riqueza, lo cual conlleva a que un aumento del ingreso de algún grupo (trabajadores o empresarios) es a costa de que el otro lo pierda.

Sin embargo, si tomamos como referencia a Kalecki (1971) e inspirados en él, suponemos, que existen dos sectores, uno que vende bienes y servicios para empresarios (ya sean bienes de capital o de consumo) y otro que vende bienes y servicios para trabajadores. Si ahora suponemos que hay un aumento en los salarios de toda la economía, el efecto inmediato es que en el primer sector, la suma del ingreso total (salarios + ganancias) se redistribuirá en favor de los trabajadores, lo cual en este primer momento disminuiría la participación de las ganancias en el ingreso total. Sin embargo, dado que aumentará el ingreso de toda la clase trabajadora (tanto del sector 1 como del 2), la demanda de bienes producidos por el segundo sector crecerá en la misma proporción, pues normalmente ellos tienden a gastar casi todo su ingreso. El resultado será que las ganancias en el sector dos aumentarán, por lo que al sumar las mayores ganancias del sector 2 con las ganancias del sector 1, no habría tal caída en las ganancias en su conjunto.

Si bien es cierto que en un primer momento las ganancias de los empresarios del sector dos aumentarán más que las del uno, esto solo es temporal, pues la mayor demanda de bienes y servicios del sector dos provocaría que estos

empresarios quieran producir más, impulsándolos a demandar más empleo y seguramente más bienes de capital. El efecto es que la mayor demanda del sector dos provocaría que se paguen más salarios, y más ventas en el sector uno. Así que la masa de salarios aumentaría en la economía, pero no a costa de las ganancias, pues los trabajadores gastarían todos sus salarios, validando la frase de Robinson (1978) respecto a que los empresarios terminan ganando todo lo que gastan.

Kalecki (1971) nos dice que este efecto solo es posible si hay recursos ociosos en la economía, lo cual como ya se apuntó, es lo más realista. Así que, si levantamos el supuesto de pleno empleo de la visión convencional, entonces un aumento en los salarios no tiene por qué provocar caídas en las ganancias de los empresarios ni desempleo, pues siempre que haya recursos ociosos será posible aumentar el volumen de la riqueza y por tanto mejorar las condiciones tanto de trabajadores como empresarios.

Por otro lado, tampoco hay argumentos sólidos para sostener que aumentos en los salarios elevarán la inflación, toda vez que los empresarios se fijan en las ganancias en conjunto y no en el margen por producto. Si suponemos que, bajo lo expuesto anteriormente, el alza salarial beneficia a los trabajadores dedicados a la producción, entonces esto se reflejaría en el estado de resultados de las empresas como un mayor costo de ventas y un menor margen de contribución. Sin embargo, también es cierto que la mayor demanda de bienes y servicios se manifestaría en mayores ventas, por lo que en el agregado la utilidad neta podría ser mucho mayor.

Cuando hay una demanda mayor los empresarios tienen dos formas de enfrentarla, una es subiendo los precios, como se defiende en el RMI y otra es aumentando la producción. Si la economía está en pleno empleo, la única salida es subir los precios, pero si no es el caso,

entonces los empresarios decidirán aumentar su volumen de producción, pues ellos ganan más por una mayor venta de productos que por aumentos en los precios. Tan es cierto esto, que hay empresas que prefieren disminuir sus precios con el fin de aumentar la cantidad vendida. En Valencia (2024) se documenta mediante trabajo empírico que los empresarios prefieren aumentar su producción cuando enfrentan choques de demanda.

2. Antecedentes sobre el salario mínimo y la distribución del ingreso

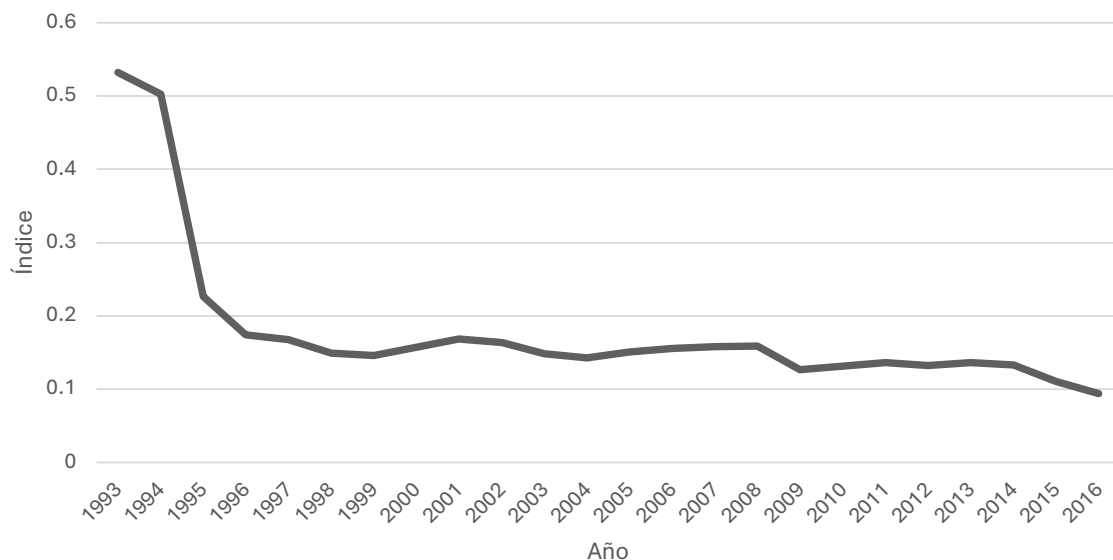
De acuerdo con Esquivel (2014), uno de los argumentos de los defensores de la apertura comercial en el momento en que se estaba negociando el TLCAN, era que la mayor competencia haría que los salarios de Méxi-

co se acercaran a los de Estados Unidos. Los argumentos teóricos detrás de esto los podemos encontrar en Jones (1971) y Samuelson (1971), quienes señalan que cuando hay dos naciones socias con disparidades en sus salarios, puede haber un proceso de convergencia. La razón es que los trabajadores de la nación con menor salario decidirán emigrar a la que paga más; la escasez de oferta de trabajo provocaría un aumento en el salario real, mientras que el exceso de oferta en la nación con mayores salarios haría que estos descendieran. De esta forma llegaría el momento en que los salarios sean iguales rompiendo cualquier incentivo para la migración.

Sin embargo, al margen de las promesas teóricas, lo que se observó fue una divergencia entre los salarios de ambos países como puede verse en la siguiente gráfica.

Gráfica 1

Índice de convergencia salarial México-Estados Unidos



Fuente: Valencia y Leal (2018)

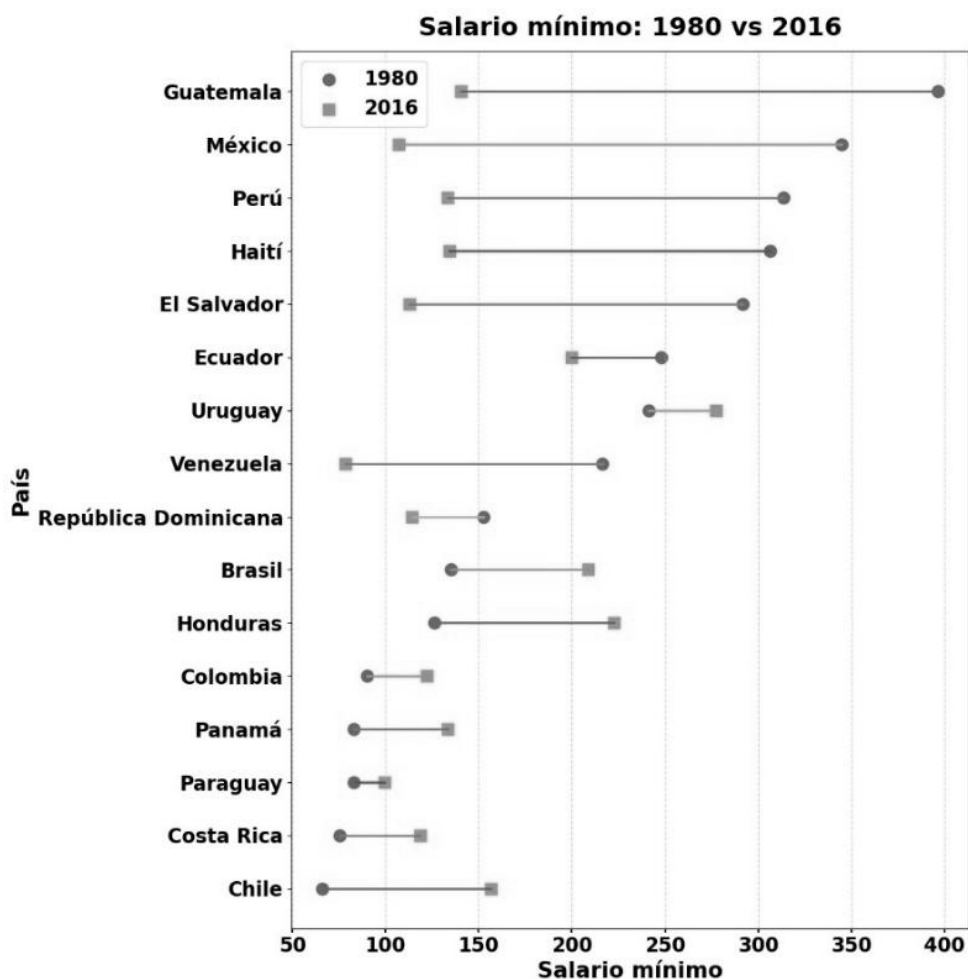
La gráfica muestra un índice que relaciona el salario pagado por hora en la industria manufacturera en México y Estados Unidos en términos reales. Un valor cercano a uno corresponde a una remuneración igual, mientras que un dato cercano a cero da cuenta de un pago más desigual. Queda claro que después de la entrada en vigor del TLCAN y hasta an-

tes de iniciar la nueva política salarial en 2017, lejos de converger, los salarios entre ambas naciones divergieron.

Este comportamiento fue reflejo del mercado de trabajo mexicano, toda vez que mientras en 1980 el salario mínimo en México era el segundo más alto de América Latina, en 2016 se ubicaba entre los tres más bajos de la región, como se muestra en seguida.

Gráfica 2

Salario mínimo real en 1980 y 2016 en varios países de América Latina (dólares por mes)



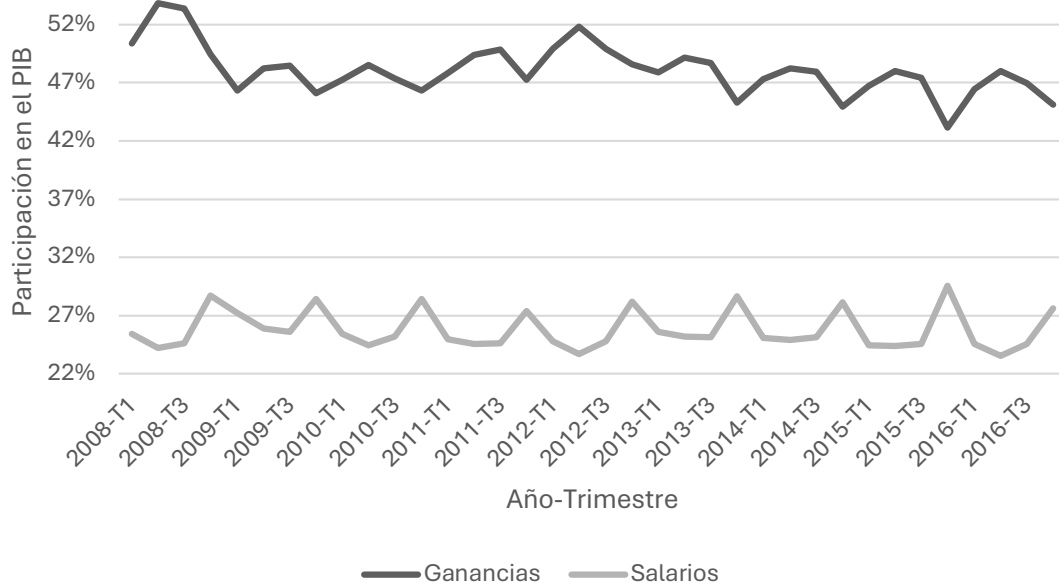
Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL

La gráfica anterior también permite ver la magnitud de la contracción del salario en el periodo indicado, esto se ilustra con el tamaño de la barra que conecta ambos años. Como se observa, junto con Guatemala, nuestra nación fue de las que mayor contracción sufrió en 36 años. Vale la pena notar también, que la política de contracción salarial fue adoptada por varios países de la región, de suerte que la mitad de las naciones representadas sufrieron la misma suerte.

Lo anterior también se reflejó en la distribución del ingreso entre empresarios y trabajadores mexicanos. A primera vista, en la siguiente gráfica se puede observar una brecha constante, sin embargo, si se pone más atención resaltará que mientras la participación de los salarios sí se mantuvo constante, la de las ganancias tuvo una disminución de más de 5 puntos porcentuales como proporción del PIB.

Gráfica 3

Distribución del ingreso como participación del PIB



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

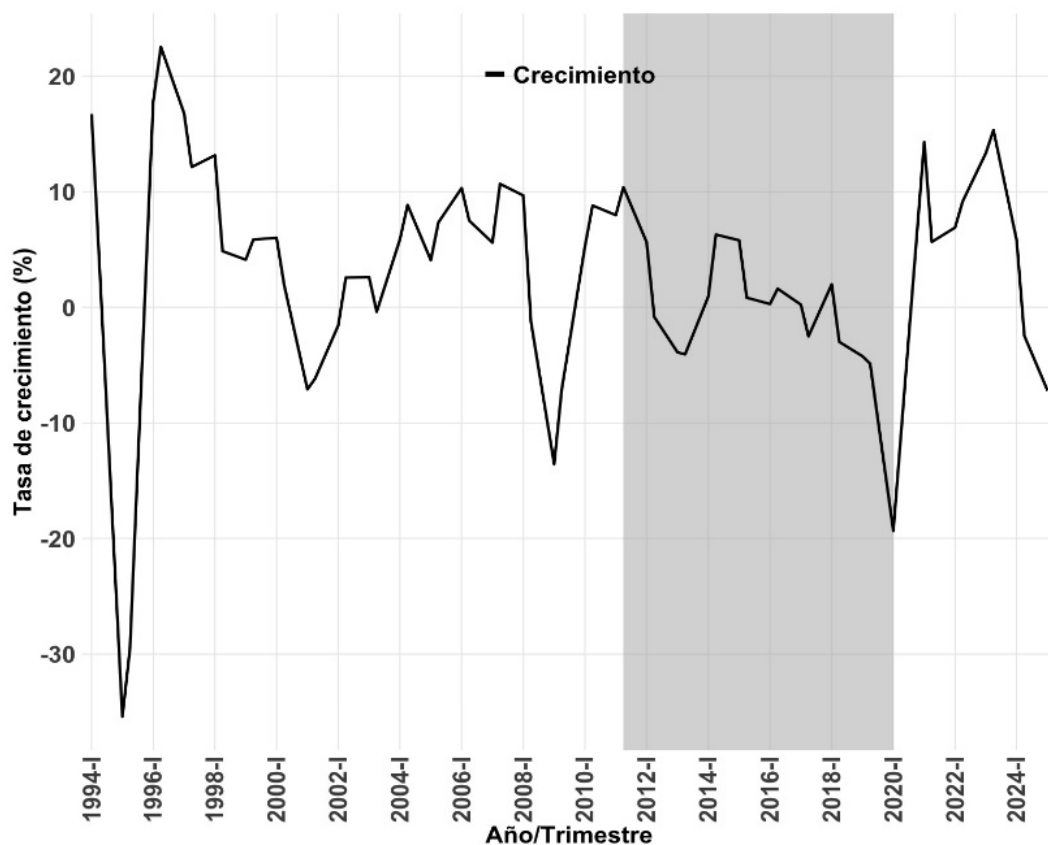
Después de la crisis de 2008, las ganancias no volvieron a recuperar su participación, y aunque en 2012 parecían recobrar su valor máximo, en adelante comenzarían a caer.

Lo anterior coincide con un periodo de menores tasas de crecimiento de la inversión (véase área sombreada de la gráfica 4), lo cual podría abonar a las ideas kaleckianas, de que los capitalistas ganan lo que ellos gastan. En este sentido Vargas y Luna (2014) señalan que en México la economía es guiada en el corto plazo por las ganancias, pero en el

largo plazo los salarios comandan; así que el estancamiento en los salarios puede explicar el desánimo de los empresarios por invertir, pues si seguimos el sencillo modelo que esbozamos en la pasada sección, intuiremos que tras la contracción de los salarios, sumado al estancamiento en la participación de estos en el PIB, se podrían haber generado las condiciones para un estancamiento en la demanda de bienes y servicios del sector dos, lo cual a su vez, podría haber desanimado a los empresarios a invertir más.

Gráfica 4

Crecimiento de la inversión a tasa anualizada



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Vale la pena señalar que el periodo de altas tasas de crecimiento de la inversión postpandemia coincide con un aumento de la inversión pública, toda vez que esta llegó a representar más del 4% como proporción del PIB, cuando a inicios del sexenio pasado representaba 2.6%.

3. La nueva política salarial

Después de serias discusiones en los sectores académico, empresarial y político, se llegó a la conclusión en 2016 de que el salario mínimo debería comenzar a tener un proceso de recuperación, pues el estancamiento que hasta el momento había registrado estaba resultando nocivo para el crecimiento económico. De forma sorprendente el sector empresarial se sumaba a esta propuesta, pues en voz de la Coparmex se señalaba:

“Es indispensable elevar el Salario Mínimo de los trabajadores. La mayoría considera que el Salario Mínimo en México debe fortalecerse hasta que llegue a cubrir la línea de bienestar que ha establecido el Coneval. La mayoría de empresarios considera que el nivel ideal de salario que cubra y alcance la línea de bienestar debería de tomar un plazo no mayor de 12 meses, siempre que la economía lo permita”.¹

Así que en ese año se desindexó el salario mínimo de multas, créditos Infonavit y cualquier elemento que no estuviera vinculado con el terreno laboral. Esto permitió que durante 2017 hubiera un primer aumento por encima de la inflación, después de prácticamente 17 años de estancamiento y 40 años de contracción en términos reales (véase gráfica 5). En adelante, esta sería la política que abrazarían con más fuerza tanto Andrés Manuel López Obrador, como la Presidenta Claudia Sheinbaum.

La gráfica anterior muestra como los aumentos del último y presente sexenio han permitido que el salario mínimo alcanzara en noviembre de 2024 niveles que no se veían desde 1983.

Esta política parece haber generado un efecto raro como se defiende en Valencia (2024), pues en el siguiente par de gráficas podemos notar del lado izquierdo la evolución del salario base de cotización² con una tendencia muy similar a la del mínimo en términos reales a partir de 2017. El panel de la derecha muestra evidencia estadística de esta correlación. En ella se aprecia en la parte baja del lado derecho el indicador de correlación de Pearson (ρ) con un valor muy cercano a uno. También se observa que este resultado es estadísticamente significativo, toda vez que la probabilidad (p) es menor a 0.05.

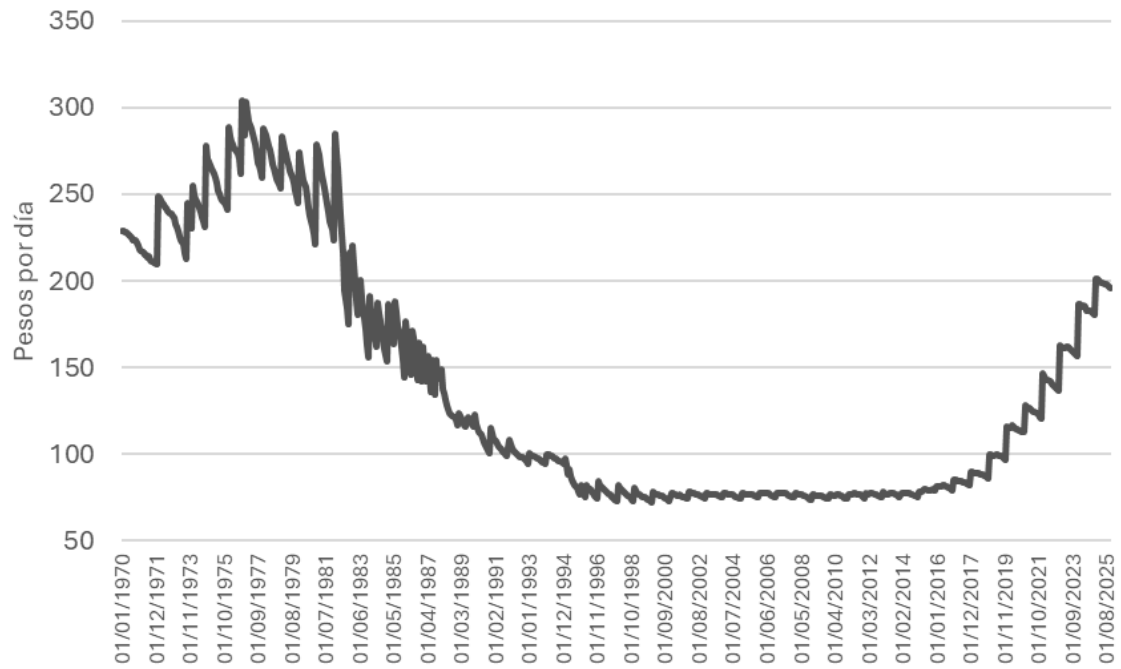
Si bien con este tipo de pruebas no se suele validar causalidad, por una cuestión convencional, en este caso podemos afirmar que sí hay causalidad, pues los aumentos al salario mínimo de inmediato empujan a los salarios base de cotización que están por debajo de él, lo cual no ocurre de forma inversa.

1 Véase https://wradio.com.mx/radio/2016/11/24/nacional/1479949895_168372.html (consultado el 12 de enero de 2026)

2 Éste es aquel con el que cotizan los trabajadores en el IMSS, sin embargo, como incorpora las prestaciones a las que tienen derecho los trabajadores por ley, en realidad es el salario diario integrado. Esto implica que es un proxy del salario medio que se paga en el mercado formal.

Gráfica 5

Evolución del salario mínimo a precios de 2018

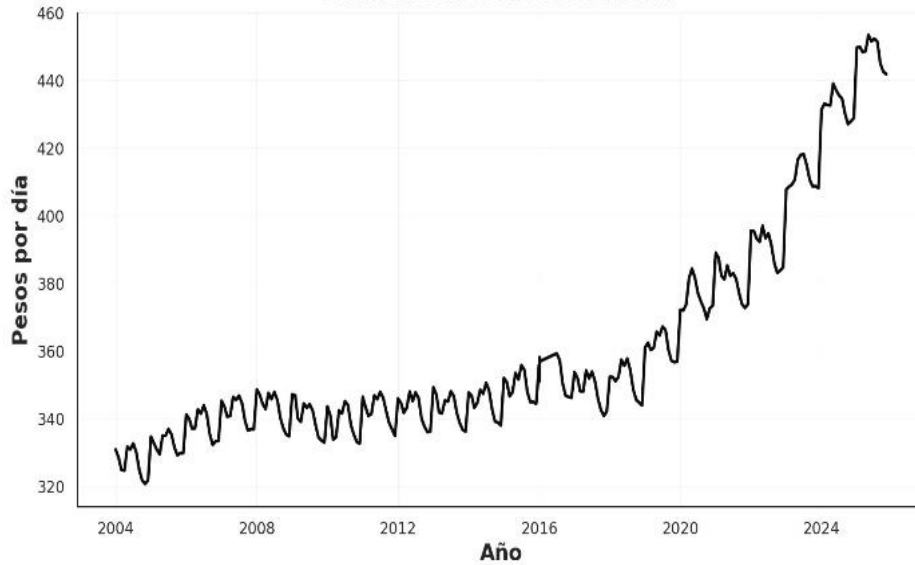


Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico

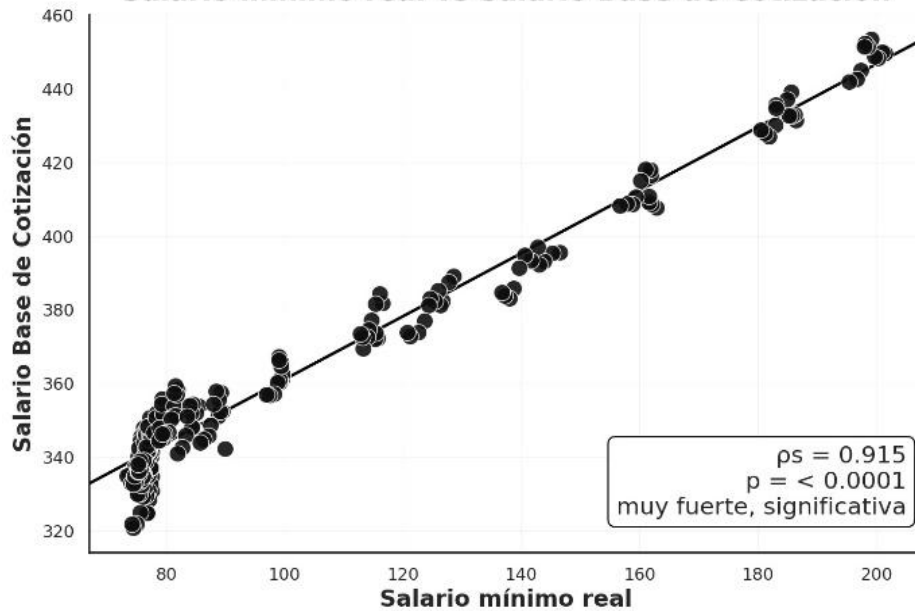
Gráfica 6

Salario base de cotización y salario mínimo a precios de 2018

Salario Base de Cotización



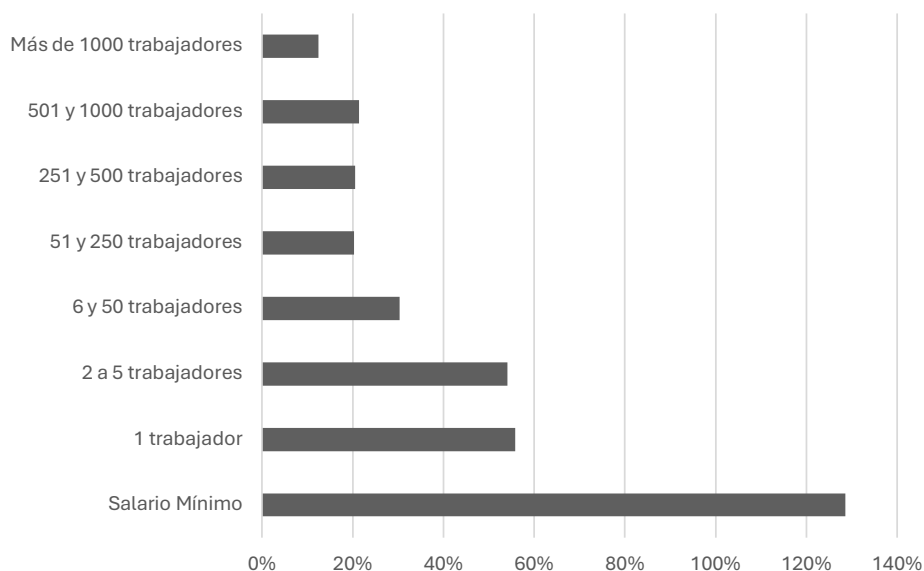
Salario mínimo real vs Salario Base de Cotización



Fuente: Elaboración propia con datos de la STPS e IMSS

Gráfica 7

Incremento del salario mínimo y SBC entre 2017 y 2025 a precios de 2018



Fuente: Elaboración propia con datos de Data México.

Sin embargo, es interesante notar la asociación directa entre el salario pagado y la cantidad de trabajadores por empresa, pues mientras en noviembre de 2025 las empresas con un trabajador pagaban en promedio 254.95 pesos por día a precios de 2018, las empresas con más de 1000 pagaban 549.38. Así que los trabajadores más favorecidos por la nueva política son aquellos que laboran en empresas que tienen entre uno y cinco trabajadores, es decir, muy probablemente microempresas (véase gráfica 7).

Estos datos son consistentes con los resultados de Santillán y Vargas (2025) quienes apuntan a que los principales beneficiarios de

la política son los trabajadores de menores ingresos, dejando menor impacto en el resto. Lo anterior también puede explicar que los aumentos en el salario mínimo, que a su vez han impulsado el aumento en el SBC, haya contribuido para reducir la pobreza, como se defiende en Campos y Esquivel (2023) y Varela (2026).

En la siguiente tabla se puede observar que el grupo de trabajadores que laboraban en empresas con 1 y 5 empleados representaban 6.79% de todos los trabajadores en 2024. Ellos recibían a su vez el 3.95% de todas las remuneraciones en la economía formal.

Tabla 1. Salario base de cotización y remuneraciones por tamaño de empresa

Número de trabajadores	Afiliados	Participación	SBC real promedio	Masa Salarial real promedio	Participación
1	290 028	1.32%	\$ 240.85	\$ 69,851,904.65	0.73%
2 - 5	1 197 310	5.47%	\$ 259.22	\$ 310,364,881.96	3.22%
6 - 50	4 792 223	21.87%	\$ 329.60	\$ 1,579,507,083.62	16.39%
51 - 250	5 032 077	22.97%	\$ 422.73	\$ 2,127,213,165.89	22.08%
251 - 500	2 346 964	10.71%	\$ 480.52	\$ 1,127,751,620.87	11.71%
501 - 1000	2 276 216	10.39%	\$ 501.65	\$ 1,141,863,281.56	11.85%
Más de 1000	5 973 265	27.27%	\$ 548.73	\$ 3,277,709,954.45	34.02%
Total	21 908 083	100.00%		\$ 9,634,261,893.00	100.00%

Fuente: Elaboración propia con datos de la STPS y el IMSS.

42

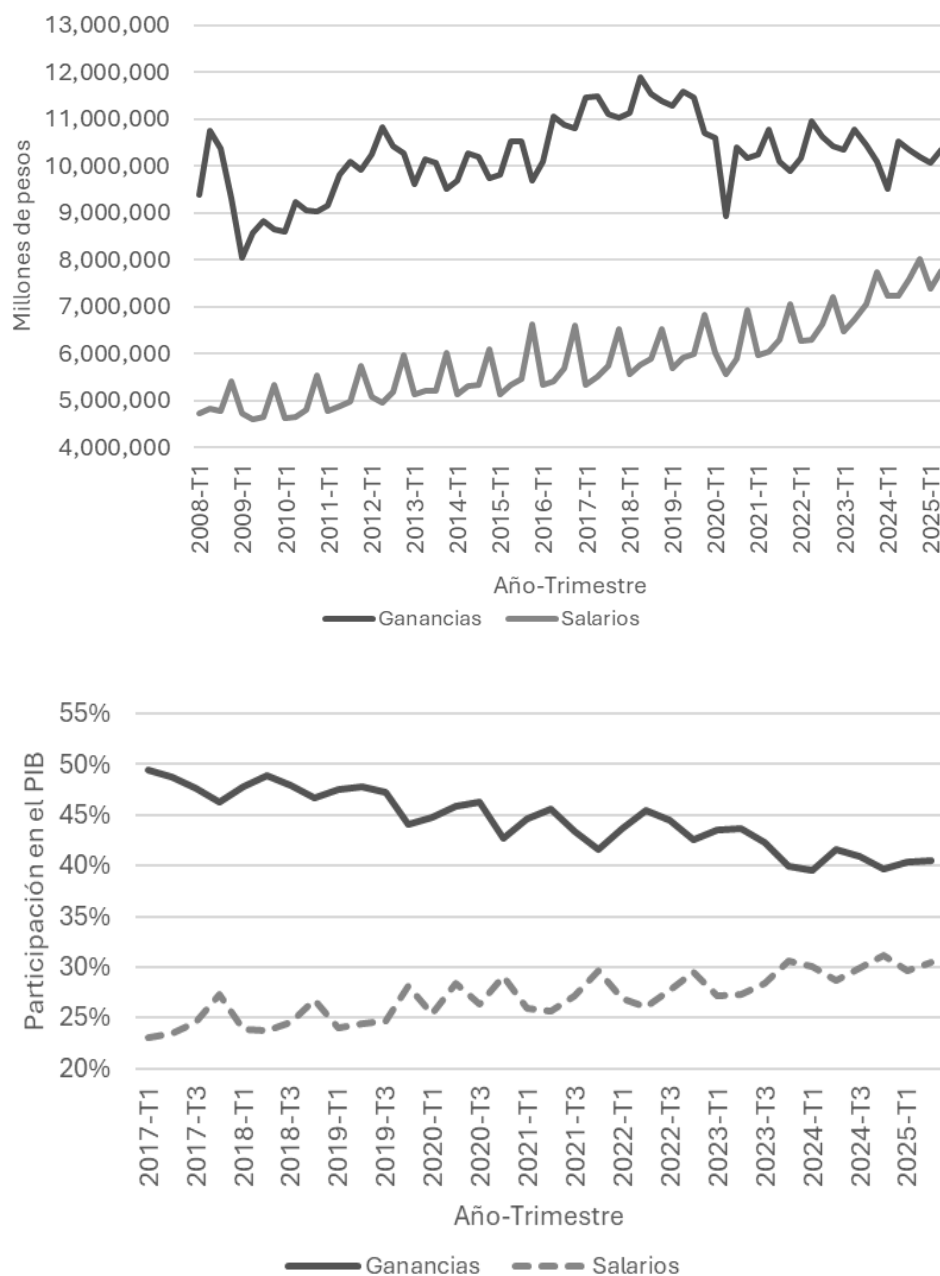
Regresando a nuestro modelo sencillo planteado al inicio de este trabajo. Si los trabajadores del sector 2 son aquellos que laboran en empresas que emplean entre 1 y 5 trabajadores, y el resto pertenecen al sector 3, entonces podemos extraer algunas conclusiones.

Primero, la nueva política salarial ha sido positiva para los trabajadores de menores ingresos, lo cual significa justicia social, después de que por casi 40 años estos perdieran participación en el ingreso.

Segundo, ellos seguramente se comportan de forma consistente con el supuesto de Kalecki, respecto a que gastan todo lo que ganan, por ende, sus ingresos probablemente se convirtieron en ganancias de los empresarios de ambos sectores. Esto puede explicar que las ganancias se hayan sostenido a pesar de enfrentar una menor participación en el PIB, como se observa enseguida, y como se defiende en Kalecki (1971).

Gráfica 8

Evolución de las ganancias y salarios a precios de 2018 y participación en el PIB



Fuente: Elaboración propia con datos de Cuentas Nacionales.


En la gráfica (izquierda) se puede ver que es cierto que las ganancias disminuyeron a partir de 2018, sin embargo el promedio de la serie es de 10,200,000 millones de pesos aproximadamente. Nótese que la serie después de pandemia se mantuvo en promedio ligeramente por encima de este valor, así que no hay argumentos para sostener que los mayores salarios, que claramente sí aumentaron a partir de 2017, hayan causado una contracción de las ganancias.

Tercero, la nueva política salarial mejoró la distribución del ingreso (véase panel derecho de la gráfica 8), sin embargo, como se señaló antes, esto no fue a costa de empeorar las ganancias. Tal evolución pudo haber sostenido el consumo durante este periodo, pero fue insuficiente para estimular el crecimiento económico, toda vez que este depende principalmente de la inversión, y esta a su vez es una decisión de los empresarios que suele depender de las ganancias pasadas. Y dado que las ganancias se han mantenido estables, no hay incentivos para invertir más.

Por último, la política de aumento al salario mínimo debe sostenerse, pero se debe cuidar no presionar de más a los empresarios pequeños, pues parece que son ellos los que están absorbiendo el costo. Si bien los empresarios como clase no se han visto afectados, es probable que haya un efecto de redistribución del ingreso también entre empresarios, por lo que debe estudiarse una forma para que aquellos con más de 1000 trabajadores tengan mayor protagonismo en la nueva política laboral.

Conclusiones

Por casi 40 años la clase trabajadora enfrentó una contracción en su ingreso laboral bajo el mito de que un aumento en el salario mínimo podría generar inflación y desempleo. Después de casi 10 años de una nueva política salarial donde se ha impulsado el poder adquisitivo del salario mínimo, se ha observado una mejora sustancial en la participación en el ingreso de los salarios, provocando una distribución del ingreso más equitativa. Esto no ha sido a costa de las ganancias, como se defiende en la visión convencional. De igual manera, no ha provocado inflación ni desempleo como se reporta en diferentes estudios sobre la materia (véase Muller y Ochoa, 2024 y Campos y Chiguil, 2025).

Sin embargo, los trabajadores beneficiarios se encuentran empleados en empresas de tamaño micro, pues son aquellos que tienen entre 1 y 5 trabajadores, las cuales representan el 6.79% de todos los trabajadores formales en 2024. Esto demanda construir una política que haga participe del proceso a aquellas empresas que tienen la capacidad de emplear a muchos más trabajadores. Una forma de hacerlo es eximir del impuesto sobre nómina a estas empresas de menor tamaño y que sean aquellas de mayor solvencia las que lo absorban. De igual manera se deberían evaluar los costos en materia de seguridad social, pues la existencia de costos homogéneos va en contra de la democratización empresarial, pues queda claro que no todas las empresas son iguales (Kalecki, 1954). 

Referencias

- Campos-Vázquez, R. y Esquivel, G. (2023). The Effect of the Minimum Wage on Poverty: Evidence from a Quasi-Experiment in Mexico en *The Journal of Development Studies*, Vol 59 (3), 360-380.
- Carlin, W., & Soskice, D. W. (2024). *Macroeconomics: Institutions, instability, and inequality*. Oxford University Press.
- Esquivel, G. (2014). El TLCAN: 20 años de claroscuros. *Foreign Affairs Latinoamérica*, 14(2), 7-16.
- Jones, R. W. (1971). Distortions in factor markets and the general equilibrium model of production. *Journal of Political Economy*, 79(3), 437-459.
- Kalecki, M. (1971) Class struggle and distribution of national income en *Selected Essays on the dynamic of capitalist economy 1993-1976*. Cambridge University
- Kalecki, M. (1995 [1954]). *Teoría de la dinámica Económica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Lavoie, M. (2006). A post-Keynesian amendment to the new consensus on monetary policy. *Metroeconomica*, 57(2), 165–192. <https://doi.org/10.1111/j.1467-999X.2006.00238.x>
- López, J., & Valencia, R. (2019). *Fighting inflation in Mexico: Theory and evidence*. *Journal of Post Keynesian Economics*, 42(2), 169–190. <https://doi.org/10.1080/01603477.2018.1521288>
- Muller, N. y Ochoa, S. (2024). Salario mínimo e inflación en México un análisis desde la inflación de costos. En *Análisis Económico*, Vol 39 (100), 29-47.
- Palley, T. I. (2012). *The rise and fall of export-led growth*. *Investigación Económica*, 71(280), 141–161. <https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2012.280.37339>
- Perrotini, I. y Vázquez, J. (2017). Is the Wage Rate the Real Anchor of the Inflation Targeting Monetary Policy Framework? En *Investigación Económica*, 76 (302), 9-54.
- Santillán, A. y J. Vargas (2025). Efecto Del Aumento Del Salario Mínimo Sobre El Ingreso Laboral En México, 2018-2023 en *Investigación Económica*, Vol 84 (332), 113-139.
- Valencia, R. (2024) ¿Por qué es ineficiente la política monetaria en México? Una explicación kaleckiana. Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México.
- Valencia, R., Márquez, J.C. y Jiménez, S. (2024). Salarios y cambios en el mercado de trabajo en México durante el T-MEC: cosechas internas de presiones externas. En Ortiz, S (2024) *Coord. México en la era del T-MEC y el nearshoring: un balance inicial*. Facultad de Economía, UNAM. Ciudad de México.
- Valencia, R. y Leal, A. (2018). Export-Led growth and Inflation Targeting: Foreign and internal restriction of growth in Mexico. En *Issues in Business Management and Economics*. Vol 6 (1), 14-30.
- Varela, R. (2026) Pobreza laboral, salario mínimo y actividad económica en México en *Perfiles Latinoamericanos*, 36 (67), 169-193.
- Vargas, G. & Luna, A. (2014). Slow growth in the Mexican economy. *Journal of Post Keynesian Economics*, 37(1), 115-134.
- Vázquez, R. M. C., & Chiguil-Rojas, A. (2025). Efecto del salario mínimo en el empleo en México (2018-2024). *Problemas del Desarrollo*, 56(223), 87-118.