

Territorios 53-Especial / Bogotá, 2025, pp. 1-22
ISSN: 0123-8418
ISSNe: 2215-7484

Sección temática

Infraestructura y capital: los nuevos mecanismos de financiarización en América Latina

Infrastructure and Capital: The New Mechanisms of Financialization in Latin America

Infraestrutura e capital: os novos mecanismos de financeirização na América Latina

Alfonso Valenzuela Aguilera*

Recibido: 23 de septiembre de 2024

Aprobado: 11 de octubre de 2025

<https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/territorios/a.14869>

Para citar este artículo

Valenzuela Aguilera, A. (2025). Infraestructura y capital: los nuevos mecanismos de financiarización en América Latina. *Territorios*, (53-esp), 1-22. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/territorios/a.14869>

* Universidad Autónoma del Estado de Morelos (México). Correo electrónico: aval@uaem.mx. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3238-446X>

Palabras clave

*Financiarización;
infraestructuras; capital
privado; desigualdad
territorial; instrumentos
de inversión.*

Keywords

*Financialization;
infrastructure; private
capital; territorial
inequality; investment
instruments.*

Palavras-chave

*Financeirização;
infraestruturas; capital
privado; desigualdade
territorial; instrumentos
de investimento.*

territorios
53-Especial

2

RESUMEN

La financiarización de las infraestructuras en México y América Latina constituye un proceso mediante el cual estos activos, tradicionalmente orientados a la provisión de bienes públicos, se reconfiguran como vehículos de valorización y reproducción del capital. El objetivo de este artículo es examinar los principales instrumentos financieros que facilitan la participación del capital privado en el financiamiento de proyectos de infraestructura, evaluando sus implicaciones económicas y territoriales. La metodología se basa en un análisis documental y bibliográfico de literatura especializada, marcos normativos y reportes institucionales, complementado con ejemplos comparativos de experiencias regionales (México, Argentina, Brasil, Chile y Colombia). Los resultados indican que si bien estos mecanismos contribuyen a movilizar inversiones de largo plazo y a diversificar fuentes de financiamiento, desplazan la lógica del bienestar colectivo hacia criterios de rentabilidad financiera, generan riesgos derivados de la volatilidad de los mercados y profundizan desigualdades socioterritoriales. Se concluye sobre la necesidad de una regulación estatal robusta, orientada a redistribuir beneficios y mitigar asimetrías.

ABSTRACT

The financialization of infrastructure in Mexico and Latin America constitutes a process through which these assets, traditionally oriented toward the provision of public goods, are reconfigured as vehicles for capital valorization and accumulation. The aim of this article is to examine the main financial instruments that facilitate private capital participation in the financing of infrastructure projects, while assessing their economic and territorial implications. The methodology is based on a documentary and bibliographic analysis of specialized literature, regulatory frameworks, and institutional reports, complemented by comparative examples from regional experiences (Mexico, Argentina, Brazil, Chile, and Colombia). The findings indicate that although these mechanisms contribute to mobilizing long-term investments and diversifying funding sources, they also displace the logic of collective welfare in favor of financial profitability criteria, generate risks associated with market volatility, and deepen socio-territorial inequalities. The article concludes on the need for robust state regulation aimed at redistributing benefits and mitigating asymmetries.

RESUMO

A financeirização das infraestruturas no México e na América Latina é um processo pelo qual esses ativos, tradicionalmente orientados para a provisão de bens públicos, são reconfigurados em veículos de valorização e reprodução do capital. O objetivo deste artigo é examinar os principais instrumentos financeiros que facilitam a participação do capital privado no financiamento de projetos de infraestrutura, avaliando suas implicações econômicas e territoriais. A metodologia baseia-se em uma análise documental e bibliográfica da literatura especializada, em marcos regulatórios e relatórios institucionais, complementados por exemplos comparativos de experiências regionais (Argentina, Brasil, Chile, Colômbia e México). Os resultados indicam que, embora esses mecanismos contribuam para mobilizar investimentos de longo prazo e diversificar as fontes de financiamento, também deslocam a lógica do bem-estar coletivo para critérios de

rentabilidade financeira, geram riscos derivados da volatilidade do mercado e aprofundam as desigualdades socioterritoriais. Conclui-se sobre a necessidade de uma regulamentação estatal robusta destinada a redistribuir benefícios e mitigar assimetrias.

Introducción al fenómeno de la financiarización de infraestructuras

El objetivo del presente artículo es examinar los procesos de financiarización de las infraestructuras en América Latina, poniendo especial atención en los instrumentos financieros que han facilitado la creciente incorporación del capital privado en su desarrollo. El estudio se sustenta en un abordaje metodológico de carácter documental y bibliográfico, que integra literatura especializada, marcos normativos y reportes institucionales, complementado con la revisión comparativa de experiencias regionales. Desde la perspectiva de los antecedentes, se inscribe en el contexto de las reformas estructurales iniciadas en la década de 1980, las cuales redefinieron el papel del Estado y consolidaron la centralidad de los mercados financieros en la provisión de infraestructura. De este modo, el análisis no solo describe los mecanismos predominantes, sino que evalúa sus implicaciones económicas y territoriales, aportando elementos críticos para comprender la reconfiguración contemporánea de la relación entre infraestructura, capital y función pública.

En las últimas décadas, los procesos de reestructuración económica y territorial

han dado lugar a nuevas formas de organización urbana que trascienden el marco de la planificación tradicional. En este contexto, emerge la noción de ciudad neoliberal, la cual alude a la creciente centralidad de los mercados financieros e inmobiliarios en la configuración del espacio urbano, así como a la redefinición del papel del Estado en función de estrategias orientadas a la competitividad y la atracción de capital (Harvey, 2005; Brenner & Theodore, 2002). Más que un simple modelo de gestión urbana, este concepto remite a un entramado de prácticas institucionales, normativas y políticas que transforman las infraestructuras en activos de inversión y convierten a la ciudad en una plataforma para la valorización del capital, reproduciendo dinámicas de exclusión y profundizando el desarrollo geográfico inequitativo y desigual (Peck *et al.*, 2013; Rolnik, 2019).

Las infraestructuras constituyen la base material de la economía urbana, la cual permite el desarrollo de las actividades productivas, reduciendo su costo y mejorando la competitividad del territorio. Sin embargo, la inversión pública en este sector tiene un impacto diferenciado en la población, convirtiéndose en un subsidio para el capital y reproduciéndose así las relaciones de poder y los privilegios de clase.

territorios
53-Especial

Tradicionalmente, dichas inversiones han corrido a cargo de las instancias federales, regionales o locales con el respaldo del gobierno central, mientras que ahora el capital privado emplea instrumentos financieros para canalizar inversiones en infraestructura pública, lo que conlleva implicaciones territoriales, económicas y sociales. A partir de estas dinámicas, identificamos a los beneficiarios de la financiarización de las infraestructuras, con el fin de saber si efectivamente se estimula el desarrollo productivo, concluyendo que dicho proceso privilegia, en primera instancia, la reproducción del capital, en tanto que los beneficios sociales dependerán de la justa distribución de las cargas y los beneficios derivados tanto de la instalación como de la operación de dichas infraestructuras.

Según Serebrisky y colaboradores (2015), los países latinoamericanos necesitan alcanzar un índice de crecimiento económico sostenido para poder operar políticas de desarrollo social efectivas y avanzar hacia la integración regional. Para ello, se necesitan infraestructuras que garanticen la prestación de los servicios de forma eficiente y eficaz. En ese sentido, el financiamiento de proyectos de largo plazo ha requerido que los gobiernos locales exploren mecanismos de financiamiento como son los préstamos estructurados, la venta de bonos en mercados de deuda con recursos presupuestarios, así como la utilización de los ingresos provenientes de la operación de los proyectos de

infraestructura, para satisfacer obligaciones bancarias y bursátiles. Estos instrumentos generalmente están garantizados mediante flujos de recursos que incluyen impuestos, derechos, usos y transferencias federales, mientras que los generados por proyectos provienen de las tarifas de electricidad, agua, energía y de la operación de aeropuertos, represas, carreteras, termoeléctricas o mineras. Los bancos y fondos internacionales de desarrollo consideran que, para cerrar la llamada *brecha de infraestructura* en América Latina, sería necesario asegurar inversiones públicas y privadas del orden del 5 % del PIB (World Economic Forum, 2016; FMI, 2007).

De acuerdo con estimaciones recientes (Fintzen *et al.*, 2025), América Latina y el Caribe necesitan invertir al menos 3,12 % del PIB al año hasta 2030 —unos US\$ 2.2 billones—, con el fin de cerrar la brecha de infraestructura y cumplir los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Otras estimaciones, como las del EIU para 2024-28, sitúan el monto en cerca de US\$ 250 mil millones anuales de inversión para infraestructura en la región, lo que refuerza la magnitud del desafío. Estos datos contrastan con cifras históricas usadas anteriormente por Standard & Poor's (2016), las cuales sugerían beneficios específicos para países como Brasil, Argentina y México si aumentaban su gasto en infraestructura en un punto porcentual. Para hacer operativas estas expectativas, el Banco Interamericano de Desarrollo

ha recomendado fortalecer la capacidad regulatoria institucional para desarrollar una cartera de proyectos prospectivos y para promover la infraestructura como clase de activo para canalizar los ahorros privados hacia dichos sectores (Serebrisky *et al.*, 2015).

No obstante, la colocación de este tipo de activos resulta compleja, pues los proyectos de infraestructura implican elevados costos iniciales de inversión, a lo que se suman contingencias financieras derivadas de gastos imprevistos durante la fase constructiva, así como la incertidumbre respecto a la demanda futura de los servicios vinculados a dichas obras (Flyvbjerg, 2009; Engel *et al.*, 2014). Aunado a esto, es necesario considerar que las obligaciones de deuda generalmente se contraen en divisas extranjeras, mientras que los ingresos derivados de la operación o servicio asociado a la infraestructura se reciben en moneda local. Estas y otras limitaciones restringen la disponibilidad de fuentes de financiamiento dispuestas a comprometerse en horizontes de largo plazo y a operar en moneda local. En todo caso, los inversionistas disponen de la posibilidad de canalizar su capital de forma directa hacia proyectos de infraestructura a través de los instrumentos financieros disponibles, o alternatively, participar en la adquisición de bonos de deuda destinados a financiar tanto a las empresas responsables como a las propias operaciones.

En los últimos años, y dadas las condiciones de inversión a largo plazo, los inversionistas institucionales han adquirido mayor relevancia a partir de la integración de los fondos de pensiones, las aseguradoras y los fondos de inversión, los cuales han financiado una parte importante de dicho mercado. Por otra parte, las inversiones en infraestructura presentan ventajas frente a las realizadas en el sector inmobiliario, en la medida en que suelen mostrar una menor sensibilidad a los ciclos económicos y ofrecen flujos de ingresos relativamente estables y recurrentes, con rendimientos que, en muchos casos, se encuentran indexados a la inflación. No obstante, algunos actores privados han señalado limitaciones estructurales vinculadas a la capacidad técnica del sector público para planificar, ejecutar y supervisar proyectos de gran escala, así como su propensión a intervenir en los esquemas tarifarios o a condicionar los mecanismos de financiamiento, lo que genera percepciones de riesgo e incertidumbre respecto a la sostenibilidad de dichas inversiones (Engel *et al.*, 2014; Yescombe, 2013).

Desde una aproximación marxista, el capital genera excedentes mediante procesos de sobreacumulación que pueden ser absorbidos mediante proyectos de infraestructura financiados por el Estado o en alianza con el sector privado, esto con el objetivo de incentivar el crecimiento económico (Harvey, 2014). Si bien las infraestructuras tienden a revitalizar la

economía atrayendo capitales, desarrollo e innovación, y aumentando con ello la base impositiva que permite realizar nuevas inversiones en infraestructuras físicas y sociales, este proceso produce inequidades socioterritoriales en donde las regiones deficitarias pueden entrar en una espiral decreciente, e incluso acentuar sus desventajas. Dado que la acumulación de capital requiere movilizarse en el espacio, es necesaria la existencia de infraestructuras físicas que permitan su expansión e impulsen una transformación cualitativa del territorio (Harvey, 2014).

Estudios recientes muestran que este proceso está cada vez más mediado por la financiarización y la lógica de la innovación disruptiva. Es así que las llamadas “Ciudades Inteligentes” operan como manifestaciones espaciales del capital moderno que reconfiguran usos del suelo e infraestructuras integradas en redes tecnológicas (de Jong *et al.*, 2024) aunado al paradigma de la “destrucción creativa”, que ha sido reactivado por economistas como Aghion, Akcigit y Van Reenen (2023), quienes muestran cómo las innovaciones modernas implican la substitución de tecnologías y procesos previos con efectos territoriales visibles. Bajo esta lógica, el capital requiere, periódicamente, devaluar tanto el entorno como el capital fijo, provocando crisis recurrentes que, con el respaldo del poder institucional, facilitan su posterior transformación o destrucción.

En este nuevo milenio, la financiarización ha crecido en importancia como mecanismo de incorporación del sector privado en los proyectos de infraestructura, ya sea como inversionista o como ahorrador, utilizando los instrumentos de deuda pública garantizada, como pueden ser los Certificados Bursátiles o los Certificados de Participación Ciudadana, los cuales respaldan su deuda mediante la afectación de los flujos de ingresos futuros de un fideicomiso emisor (Serebrisky *et al.*, 2015; SHCP, 2019; BBVA Research, 2018). Una variante de este esquema la constituyen los instrumentos de deuda pública no garantizada, en los que los propios activos del proyecto financiado operan como respaldo de la obligación crediticia.

A este mecanismo se suman otras modalidades de financiamiento, entre las que destacan el anticipo de transferencias, los programas federales de crédito y los fondos comunes o rotatorios, generalmente estructurados sobre la base de instrumentos crediticios con condiciones preferenciales. Dentro del concepto de financiarización, destaca el predominio creciente de los agentes, instituciones y mercados de capital en el funcionamiento de las economías nacionales e internacionales (Epstein, 2005). De este modo, los ajustes derivados de dichas dinámicas sobre la estructura del mercado privilegian las finanzas sobre la productividad, al punto de que, actualmente, el valor de

los mercados financieros sobrepasa por mucho el producto interno bruto de los países centrales.

Las contradicciones de la financiarización urbana

“En una crisis —dijo el banquero Andrew Mellon en la década de 1920— los activos regresan a sus legítimos propietarios” (Harvey, 2019, p. 110).

En la era neoliberal actual, las recesiones suelen interpretarse como el resultado de una liberalización económica inacabada, lo que refuerza la demanda por profundizar la lógica de mercado y tiende a eximir de responsabilidad al Estado frente a la crisis (Harvey, 2005, 2014). No obstante, autores como Durand (2017) plantean que estas dinámicas se inscriben en un ciclo de intervención pública recurrente, donde el Estado reaparece como garante de la estabilidad sistémica a través de políticas de rescate y mecanismos de socialización de pérdidas en contextos de crisis financieras. Desde esta perspectiva, la narrativa neoliberal sobre el “exceso de regulación” oculta el papel activo que los gobiernos desempeñan en la reproducción del capital financiero, revelando la naturaleza contradictoria de la intervención estatal en el capitalismo contemporáneo.

En cambio, se argumenta desde los trabajos seminales de Marx que la privatización de activos públicos ha permitido acelerar la circulación del capital,

mediante la transferencia del control de la economía nacional al sector empresarial (Marx, trad. en 2011; Marx, trad. en 2012). Esta tesis recibe respaldo contemporáneo con análisis que vinculan privatización, desregulación y subordinación estatal en regímenes neoliberales recientes (Mavelli, 2025). De este modo, el capital financiero impulsa la desregulación de los mercados para dar paso a procesos acelerados de endeudamiento, lo que ha derivado en crisis financieras y económicas, resultando en la recuperación de la riqueza por parte de los dueños del capital (Chesnais, 2016; Harvey, 2010). A pesar de las crisis y de su devastador efecto en la población, el capital termina regenerándose y expandiéndose, concentrando sus excedentes en determinados grupos y locaciones; dado que estos excedentes tienen que ser reabsorbidos para no devaluarse, su inversión en activos financieros se vuelve inminente (Lapavitsas, 2013; Sweezy, 1994).

En las últimas décadas, el capital se ha beneficiado de la integración y desregulación del sistema bancario en donde los grandes corporativos de inversión han integrado a los fondos de pensiones, a las aseguradoras y a los fondos de inversión en el financiamiento de empresas, proyectos e infraestructuras públicas. De este modo, las fuentes de inversión se multiplican y reescalan, lo que impulsó el diseño de instrumentos financieros capaces de incorporar una nueva complejidad y liquidez, a través de activos financieros,

territorios
53-Especial

como acciones, títulos de deuda, bancos, certificados y títulos de renta variable, los cuales otorgan al comprador el derecho a recibir ingresos futuros como contraparte. Sin embargo, el capital ficticio llega a un siguiente nivel con los derivados financieros, instrumentos cuyo valor depende de los cambios en el activo subyacente, que puede tratarse de materias primas, minerales, divisas, acciones, índices bursátiles, tasas de interés, etc., y dado que permiten operar a través de créditos, su apalancamiento puede potencializar tanto las ganancias como las pérdidas.

Históricamente, los derivados han servido como cobertura de riesgo a futuro mediante un contrato que garantiza el valor de un activo frente a la volatilidad del mercado. No obstante, el mercado de derivados permite las prácticas especulativas como puede ser el llamado “arbitraje”, en donde se aprovecha la diferencia de precio en diferentes mercados y cotizaciones. Estos instrumentos han detonado numerosas crisis financieras que han llevado a billonarios, como Warren Buffett, a definirlos como “armas financieras de destrucción masiva” (Buffett, 2003, p. 9) y a George Soros a considerarlos como una “licencia para matar” (Soros, 2009), ciertamente por el poder especulativo que contribuyó a escalar las crisis financieras recientes.

La sobreacumulación del capital requiere circular para no devaluarse, y el mercado financiero ha resultado instrumental para tales fines, a tal punto que

este representa cuatro veces el valor del PIB mundial, en tanto que el mercado de derivados financieros equivale a nueve veces su valor (Prado, 2016). La preeminencia que el mercado financiero y sus actores han adquirido en los últimos tiempos les ha permitido orientar las políticas públicas y el patrón de acumulación, de modo tal que las inversiones se han canalizado a segmentos del mercado que anteriormente no se consideraban como los más redituables, independizándose de las prioridades del desarrollo nacional (Epstein, 2005; Palley, 2007; Stockhammer, 2010; Krippner, 2011).

Según Harvey (2003), en las últimas décadas el capital ha encontrado en las soluciones espaciales (*spatial fixes*) un mecanismo fundamental para su reproducción. Dichas soluciones consisten en la territorialización de las inversiones a través de su materialización en edificaciones, infraestructuras de transporte y sistemas de comunicación, lo que no solo permite fijar el capital en el espacio, sino reconfigurar y transformar el entorno construido en función de las dinámicas de acumulación. Los excedentes de capital pueden ser mercancías, capital o capacidad productiva que se relocalizan espacialmente, y en donde las infraestructuras juegan un papel central para la reconfiguración del territorio.

Se adopta así una racionalidad extractiva que lo mismo aplica a recursos minerales y energéticos que a espacios valorizados por el turismo, ya sea por sus

condiciones naturales como por su capital simbólico y cultural. De este modo, la inversión en infraestructuras puede funcionar como una estrategia para ralentizar los ritmos de absorción, producción y reproducción de capital, puesto que se trata de inversiones a largo plazo en el territorio Harvey (2003). Dado que las infraestructuras conforman un eslabón privilegiado dentro de la estructura de mercado, es natural que las actividades económicas sean atraídas por las ventajas de localización espacial que representan. En este sentido, las infraestructuras de comunicación (autopistas, puertos marítimos y aeropuertos) tienen una función integradora en los procesos productivos, articulando los circuitos comerciales e imprimiéndoles un mayor dinamismo. No obstante, los mayores impactos de la conectividad asociada a las infraestructuras se experimentan en el territorio, tanto al elevar el valor del suelo como al estimular los procesos de urbanización.

El mercado inmobiliario se considera como el motor del segundo circuito de acumulación del capital (Lefebvre, 1974), en donde se genera el plusvalor no solo al momento de producirse, sino a lo largo de su vida útil, esto es, a través de la renta, la venta y reventa. Al ser un bien que generalmente requiere de un crédito hipotecario, se forma un vínculo estructural entre el mercado financiero y el inmobiliario, en donde el capital produce un bien para después transformarse en un activo y finalmente pueda invertirse como capital

financiero y bursátil para la construcción de nuevos productos inmobiliarios.

Por tanto, el mercado inmobiliario mantiene un vínculo directo con la construcción de infraestructuras y equipamientos, de tal suerte que dicha articulación resulta en distintos ritmos de valorización del capital a corto, mediano y largo plazo (Harvey, 1985; Topalov, 1979). Es así que el crecimiento de las ciudades puede entenderse como la ampliación del mercado inmobiliario, estimulando la ocupación del suelo y de edificaciones que sirven como soporte del consumo de bienes y servicios (Jaramillo, 2009; Rolnik, 2019). El valor de un producto inmobiliario deriva, en primera instancia, de que se trata de un bien escaso, irreproducible y localizado geográficamente. Por lo tanto, el mercado inmobiliario genera rendimientos a través de la generación de plusvalías derivadas de la renta del suelo o inmueble, de su valorización en el tiempo, de la infraestructura y equipamientos cercanos, además de los cambios normativos con respecto a la densidad constructiva o el uso de suelo.

De acuerdo con la hipótesis de inestabilidad financiera formulada por Minsky (1982), los períodos de expansión del capital generan procesos especulativos que desembocan en crisis sistémicas. En este marco, el mercado inmobiliario constituye un espacio privilegiado de valorización, pero también de fragilidad, pues concentra riesgos derivados del sobreendeudamiento, la especulación con activos y la

volatilidad de los flujos de capital. Estos procesos se manifiestan territorialmente en la producción desigual del espacio urbano: mientras se levantan grandes centros comerciales, desarrollos de condominios o segundas residencias dirigidas a segmentos de alto ingreso, se acentúan fenómenos de exclusión social, como el abandono o despoblamiento masivo en áreas de vivienda social (Harvey, 2005; Aalbers, 2016).

De este modo, la financiarización inmobiliaria no solo refleja la dinámica cíclica del capital, sino que contribuye a profundizar el desarrollo geográfico desigual característico del capitalismo contemporáneo. En general, las crisis inmobiliarias vienen precedidas de una sobreoferta de crédito hipotecario, lo que ocasiona una escalada de precios de los inmuebles y, junto con el aumento de las tasas de interés, produce una “burbuja inmobiliaria” que lleva al límite al mercado financiero y provoca su eventual colapso (Kindleberger & Aliber, 2011; Reinhart & Rogoff, 2009).

El crecimiento exponencial del volumen de construcción y su valorización en el mercado inmobiliario resulta altamente atractivo durante el ciclo expansivo, acelerando la actividad económica apalancada por el sistema financiero (Aalbers, 2016). Con frecuencia, este proceso involucra mecanismos de corrupción a gran escala, operaciones de lavado de dinero mediante redes internacionales y la complicidad entre los sectores financiero, inmobiliario

y público (Fernández & Aalbers, 2016; Shaxson, 2019).

Las grandes crisis inmobiliarias afectan tanto a instituciones financieras (bancos, sociedades, etc.), como a empresas financieras y desarrolladoras, además de los sectores subsidiarios de esta industria, como son los materialistas, proveedores, diseñadores, promotores, publicistas, etc. Aunado a esto, dichas crisis trastocan las economías reales de los países, resultando en un decrecimiento del PIB, la pérdida de empleos y otros desajustes asociados. Como ha sucedido en repetidas ocasiones, el efecto potencializador del auge del mercado se revierte en su contrario durante la crisis, lo que se traduce en pérdidas devastadoras y severas afectaciones a la ciudad (Harvey, 2010; Aalbers, 2016). Al desvalorizarse los activos en el territorio, se produce una desinversión, toda vez que los dueños de los inmuebles abandonan sus propiedades cuando el costo del crédito excede el valor del inmueble, haciendo inviable el pago de las hipotecas (Fernández & Aalbers, 2016; Rolnik, 2019).

Las dinámicas urbanas son diversas, y tanto la economía como las políticas urbanas pueden incentivar la transformación de sectores completos de la ciudad cuando se combinan con la participación del sector financiero. Sin embargo, la transformación urbana puede significar el desplazamiento de la población residente por el capital, el cual busca establecer usos más rentables al interior de las ciudades.

Además, los productos inmobiliarios quedan sujetos tanto a una valorización, con base en su utilidad, conservación y estética, o a su depreciación debido a afectaciones, deterioro o desinversión en el territorio (Topalov, 1979; Jaramillo, 2009).

De este modo, los distritos de negocios, grandes centros comerciales, desarrollos inmobiliarios, etc. recurren a la reconversión de áreas desvalorizadas, siendo ejemplos en la Ciudad de México las zonas industriales deprimidas (Granada/Nuevo Polanco), las antiguas estaciones de trenes (Buenavista), las áreas patrimoniales deterioradas (Condesa/Roma) o la transformación de tiraderos de basura (Santa Fe): territorios que, gracias a su ubicación dentro de la ciudad, han resultado ser suficientemente atractivos para la inversión inmobiliaria a gran escala (Delgadillo, 2016; Hiernaux & González, 2014). Estas reconversiones funcionales obedecen a procesos de reestructuración económica en donde surgen nuevos ecosistemas productivos con distintos mercados laborales, cuyos protagonistas demandan entornos propios con espacios de vida y de consumo particulares (de Mattos, 2010; Janoschka & Sequera, 2016).

El mercado inmobiliario tiene entonces una importancia central en la configuración de las ciudades, dado que siempre va a existir una demanda particular de tipologías de construcción específicas y segmentos de ingresos particulares, lo cual se traduce en la generación de

determinados productos inmobiliarios. Sin embargo, dicho mercado está sujeto tanto a las políticas urbanas como a la normatividad vigente, lo que puede inhibir la transformación de algunas zonas (como pueden ser los distritos históricos) o propiciar la producción masiva de vivienda social, un producto que anteriormente no era considerado suficientemente redituable para los grandes inversionistas.

Es así que los gobiernos locales han comenzado a utilizar mecanismos e instrumentos urbanísticos para fomentar la inversión en el mercado inmobiliario y movilizar la oferta de nuevos mercados residenciales que revaloricen la zona, esperando que se traduzca en la captura de ingresos, mediante el aumento en las plusvalías urbanas del suelo (Smolka, 2013). De este modo, la inversión en infraestructuras y equipamientos puede reactivar los circuitos productivos y contribuir al reposicionamiento de los activos históricos y culturales que están ligados al consumo tanto del residente como del visitante, revalorizando las áreas centrales y el regreso a la ciudad construida (Carrión, 1997).

En el marco de una reestructuración del aparato productivo a partir de una transición funcional de la ciudad, el mercado inmobiliario busca proveer los espacios que requieren los nuevos procesos de acumulación del capital. Por distintas circunstancias, la espacialidad se ha expandido hacia el teletrabajo, la educación a distancia y la colaboración en línea, es

decir, hacia la deslocalización de actividades que confluyen en la producción sin que esto necesariamente implique que llegue a prescindirse del espacio.

La ciudad, como ente material, sigue siendo un elemento fundamental como motor de desarrollo económico, y el hecho de que el capital financiero-inmobiliario juegue un papel tan determinante para la producción y reproducción de la ciudad se contrapone a la función primordial del Estado en cuanto al aseguramiento del bienestar común. Las grandes infraestructuras, como las autopistas, aeropuertos, edificios del sector público, equipamientos y transportes, no pueden atenerse exclusivamente a criterios de rentabilidad y eficiencia económica, sino que están sujetas a las contradicciones del capital, por lo que corresponde al Gobierno y la ciudadanía la responsabilidad de asumir y resolver estas paradojas en beneficio de la población en su conjunto.

Instrumentos financieros y marcos institucionales en América Latina

Históricamente, el sector público ha impulsado las inversiones en infraestructura, pero ahora los nuevos instrumentos financieros, como pueden ser los bonos de proyectos, permiten la compra de obligaciones negociables correspondientes a las diferentes etapas de implementación de los proyectos de infraestructura. Las regulaciones recientes autorizan que otros

instrumentos, como los fideicomisos, los fondos de inversión y otras obligaciones negociables, operen en el mercado de capitales.

De acuerdo con el modelo de desarrollo estructuralista propuesto por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2015), el crecimiento económico sostenido en la región depende de la capacidad de articular políticas de desarrollo social efectivas y de avanzar hacia procesos de integración regional, lo cual requiere de un sistema de infraestructuras que garantice la provisión eficiente y oportuna de servicios estratégicos. En el caso de México, el Banco de México elabora anualmente balances financieros que integran los sectores público, privado y externo, con el propósito de evaluar la capacidad del sistema financiero para la movilización y captación de recursos, y, en consecuencia, estimar su potencial de canalización hacia proyectos de expansión y modernización de las infraestructuras nacionales.

Dado que en los últimos años el financiamiento para proyectos a largo plazo generalmente no ha sido suficiente, los gobiernos subnacionales han explorado mecanismos de financiamiento, como son los créditos estructurados o la colocación de bonos en mercados de deuda, utilizando recursos presupuestales e ingresos derivados de la operación de proyectos para respaldar el endeudamiento bancario y bursátil. Dichos recursos son flujos asegurados y comprenden impuestos, derechos,

aprovechamientos y transferencias federales, mientras que los recursos generados por proyectos son obtenidos mediante el cobro de servicios por concepto de luz, de agua, energía o a partir de la operación de autopistas, aeropuertos, presas, termoeléctricas o mineras.

Los mecanismos de financiarización de la economía crecieron de manera acelerada en la década de los ochenta y tuvieron consecuencias destructivas para las finanzas públicas cuando las crisis se presentaron de manera recurrente. En particular, la desregulación permitió una serie de prácticas fraudulentas y predatorias basadas en variaciones del esquema *Ponzi*, en donde se promete una rentabilidad elevada sin que la producción de esa riqueza esté sustentada en actividades productivas, de modo tal que los supuestos intereses devengados provengan de los nuevos inversionistas que ingresan a dicha cadena mediante una estructura piramidal. Es importante destacar que, con la desregulación de los mercados de capital, se produjo un desplazamiento del poder desde los esquemas productivos Fordistas-Keynesianos hacia la concentración de los servicios financieros, convirtiéndose estos últimos en el mecanismo que determina la renta *per cápita*, en detrimento de las actividades productivas (Harvey, 2007).

En el caso mexicano, los gobiernos estatales contrataban créditos con la banca privada o de desarrollo para los proyectos de infraestructura, siendo respaldados financieramente con aportaciones

federales a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público por el 100 % de su valor. Sin embargo, fue a partir de las modificaciones al artículo 117 constitucional que estados y municipios pudieron contraer deuda para inversiones productivas, aunque el control de los niveles de endeudamiento quedaba en manos de las legislaturas estatales correspondientes. Para tal efecto, la Ley de Coordinación Fiscal establecía que los gobiernos estatales debían constituir un fideicomiso de administración que recibiría un porcentaje de las aportaciones federales para respaldar el crédito correspondiente (Cabrero, 2000).

Hay que destacar que las Asociaciones Público-Privadas (APP) mencionadas se han consolidado como un mecanismo relevante para la promoción y ejecución de proyectos de infraestructura. Desde la década de 1980, este modelo comenzó a popularizarse en América Latina, particularmente en sectores estratégicos como el carretero, hospitalario y energético, donde permitió articular la participación privada en ámbitos tradicionalmente reservados al sector público (Urzúa, 2013). De esta manera, los gobiernos estatales aprovecharon las atribuciones que les concede el artículo 115 constitucional para la provisión de servicios públicos, además de contar con recursos del Fondo de Aportaciones para la Infraestructura Social y el Fondo de Desarrollo Municipal (SEDESOL, 2014; Cabrero & Carrera, 2012). Mas tarde, son las modificaciones

al artículo noveno de la Ley de Coordinación Fiscal en 2013 las que facultan a las administraciones locales para respaldar sus obligaciones financieras, mediante la afectación de sus participaciones federales e ingresos programados a través de fideicomisos, los cuales pueden colocar emisiones de deuda garantizada por medio de un mecanismo estructurado de pago.

De manera concurrente, se requirió que los gobiernos estatales ostentaran una buena calificación crediticia para medir la solvencia del solicitante del crédito. Para ello, debían entregar a la agencia calificadora los comprobantes de la evolución tanto de sus ingresos como de los pasivos, así como del pago oportuno de sus obligaciones financieras (Standard & Poor's, 2016; Fitch Ratings, 2018). En ese sentido, una calificación positiva se traduce en mejores condiciones crediticias en lo que respecta a plazos y tasas de interés, además de que los esquemas de deuda estructurada referidos han sido bien evaluados por las agencias calificadoras (Moody's Investors Service, 2017; OECD, 2020).

Una variante de este esquema es la deuda estructurada, que permite la burSATILIZACIÓN de activos financieros, como la cartera de créditos, las cuentas por cobrar y los flujos de ingresos futuros. Las principales ventajas de este modelo son que los títulos emitidos en el mercado de valores adquieren mayor liquidez, mejores condiciones de inversión y facilitan la diversificación del riesgo. No obstante, el mecanismo preferido por los gobiernos

estatales en la última década ha sido la emisión de certificados bursátiles. Estos permiten a los tenedores participar de manera individual dentro de un crédito institucional colectivo o a través de un fideicomiso destinado al desarrollo de infraestructura (calles, alumbrado, urbanización, entre otros).

Por otro lado, las APP han sido particularmente útiles cuando se requiere elevar la calificación de bonos o certificados, cuando se necesitan capacidades técnicas especializadas o cuando se busca la capitalización de las operaciones. En general, estos proyectos suelen estar respaldados por un seguro financiero que cubre riesgos, como la incapacidad de pago, la insolvencia, los cambios en las tasas de interés, las fluctuaciones en el tipo de cambio o la depreciación del valor de los activos (Engel *et al.*, 2014; OECD, 2020).

En el caso de Argentina, la Ley de Mercado de Capitales (2018) se creó con el objetivo de revitalizar el mercado de capitales y aumentar el gasto institucional en bonos de proyectos y fondos de inversión. Según el *Global Infrastructure Hub* —creado por el G20 para medir los avances en infraestructura por países—, Argentina tiene una brecha de infraestructura calculada en cerca de USD 358 mil millones hasta 2040 que podría cubrirse con capital financiero (IADB, 2020). Dado que el mercado de capitales del país es relativamente pequeño en comparación con otras economías de la región y cuenta con un largo historial de inflación alta

y repentina, además de la depreciación de la moneda local, los inversionistas han tenido que recurrir a los instrumentos de renta fija como mecanismo de financiamiento (OECD, 2020). No obstante, el historial de alta inflación y la depreciación de la moneda local han llevado a los inversionistas a privilegiar instrumentos de renta fija. Aun así, la Ley de Mercado de Capitales ha permitido diversificar productos y simplificar trámites, facilitando el acceso al mercado de capitales a nuevos actores como las micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES) (CNBV, 2020; Ramírez, 2018), así como promover el uso de bonos de proyectos, fideicomisos y fondos de inversión como mecanismos para financiar diversas fases de implementación de infraestructuras (CNBV, 2020; Banco de México, 2019; OECD, 2020).

En el caso de Brasil, los títulos de valor de crédito a largo plazo sin garantía (llamados también obligaciones o *debentures*) se utilizan cada vez más para financiar infraestructuras porque manejan incentivos fiscales, aun cuando los instrumentos a corto plazo y los bonos del Gobierno sigan dominando el mercado financiero. Al igual que en otros países de la región, Brasil está sujeto a las regulaciones de Basilea III, las cuales han limitado la capacidad de los bancos privados para invertir en proyectos de infraestructura al requerir capital garantizado para llevarlo a efecto. Otro instrumento que se está utilizando es el Fondo de Inversión de Capital Privado en

Infraestructura (*Fundo de Investimento em Participações-Infraestrutura*, FIP-IE), un fondo de inversión cerrado donde al menos el 90 % del capital debe invertirse en el sector de infraestructuras. Es así como el uso de estos instrumentos es parte de un esfuerzo por compensar la disminución relativa de las inversiones públicas en infraestructura de las últimas décadas.

Por su parte, Chile ha venido financiando proyectos de infraestructura a través de inversiones públicas y fondos mutuos, respaldados por un sólido marco nacional de APP (Engel *et al.*, 2014; Bitrán & Villena, 2010) y por la principal entidad reguladora de los mercados financieros, la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) (2019), la cual ha logrado atraer tanto a inversores institucionales locales como a capitales internacionales (OECD, 2018). En contraste, Colombia ha promovido leyes y reglamentos que hacen más atractivos los proyectos de infraestructura para los inversionistas institucionales, además de que la legislación ayudó a expandir los tipos de tenencias que podrían actuar como activos subyacentes para los valores negociables, mejorando en el proceso el acceso al crédito. Sin embargo, los únicos vehículos para que los inversionistas institucionales participen directamente en las inversiones en infraestructura son los fondos de capital privado, mientras que las cuentas de capital representan apenas el 20-30 % de la financiación para la infraestructura (ANI, 2021; BID, 2018; EY & ColCapital, 2020).

Finalmente, en el caso mexicano el Banco de México calcula anualmente los balances financieros para estimar la capacidad del sistema financiero de captar recursos y destinarlos a infraestructuras (Banco de México, 2019). Ante la falta de financiamiento a largo plazo, los gobiernos locales han recurrido a emisiones de bonos respaldados con ingresos derivados de proyectos —como tarifas por servicios de agua, luz, energía— y de la operación de autopistas, aeropuertos, presas y otros activos (CNBV, 2020; SHCP, 2019).

En síntesis, los instrumentos financieros y marcos institucionales en América Latina han configurado un entramado complejo que combina innovación financiera, reformas normativas y una creciente articulación entre actores públicos y privados. Si bien estos mecanismos han ampliado las fuentes de financiamiento y han permitido movilizar recursos hacia proyectos de infraestructura estratégica, han generado nuevas formas de dependencia respecto a los mercados de capital y a la calificación de riesgo impuesta por agencias internacionales. Esta dinámica revela tanto el potencial como las limitaciones de la financiarización de la infraestructura: por un lado, ofrece alternativas para cerrar la brecha histórica en inversión pública; por otro, introduce vulnerabilidades estructurales que hacen a las economías de la región más sensibles a los ciclos de volatilidad financiera global.

Conclusiones

El Banco Interamericano de Desarrollo ha dado seguimiento a la evolución económica de los países latinoamericanos en las últimas décadas con el propósito de identificar instrumentos de inversión que permitan financiar la infraestructura pública, en un contexto caracterizado por la persistente brecha de financiamiento y la dependencia de capital externo en la región. En el caso de México, el Banco de México calcula anualmente los balances financieros de los sectores público, privado y externo, con el fin de analizar el origen (ahorro) y destino (inversión) de los recursos, y así estimar la capacidad del sistema financiero para sostener proyectos de infraestructura (BID, 2009).

Sin embargo, aun cuando los informes del BID destacan que “México cuenta con un sistema financiero diversificado que ofrece una amplia gama de servicios financieros, lo que facilita la estructuración de esquemas de financiamiento de los proyectos de infraestructura” (BID, 2019, p. 4), la realidad regional muestra que esta potencialidad convive con limitaciones estructurales, como la concentración del crédito, la volatilidad de los mercados y la fragilidad institucional, factores que condicionan la viabilidad de los proyectos y acentúan la vulnerabilidad financiera de América Latina frente a los ciclos globales.

Una innovación importante para ampliar el acceso a la inversión en los

mercados inmobiliarios son los instrumentos financieros que permitieron a las personas participar en las ganancias derivadas del alquiler o la venta de bienes inmuebles sin la necesidad de poseer un activo o una propiedad. Tradicionalmente, la adquisición de un inmueble estaba ligada a la posibilidad de habitar el inmueble, pero cuando el objetivo se dirige a la inversión, se espera un retorno del capital a través de plusvalías en el tiempo.

En primer lugar, es el apalancamiento de inversión que permite a los pequeños inversionistas acceder al segmento del mercado de capitales de los grandes proyectos inmobiliarios, donde las entidades financieras desarrollan, alquilan o venden las propiedades. Este mecanismo es operado a través de instrumentos financieros como Fideicomisos de Infraestructura Inmobiliaria (REITS o FIBRA), Certificados de Capital de Desarrollo (CKD), Certificados de Fideicomisos de Proyectos de Inversión (CERPI) o Bonos de Infraestructura, los cuales permiten importantes rendimientos y exenciones tributarias al traspasar la gestión de las propiedades a los administradores.

Para contextualizar estos instrumentos, es importante entender su marco legal y financiero: la banca de desarrollo siempre ha jugado un papel importante en este tipo de inversiones; sin embargo, en los últimos años la banca privada ha dado un fuerte impulso al sector, impulsando diversas operaciones al tiempo que se vincula con los fondos de pensiones, las

compañías de seguros y los fondos de inversión. Como contraparte se encuentran las instituciones de la banca nacional de desarrollo que son entidades que forman parte de la administración pública federal, con personalidad jurídica propia y cuyo objetivo es ampliar el crédito priorizando áreas clave para la nación.

Los bancos internacionales de desarrollo afirman que los países latinoamericanos carecen de suficientes ahorros internos, mantienen una deuda externa excesiva y tienen sistemas financieros que han sido ineficaces para proporcionar infraestructura, que ha caracterizado a las economías periféricas frente a los circuitos de capital dominantes. A partir de la década de los ochenta, los ajustes estructurales exigidos por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional derivaron en cambios sustanciales en la estructura y funcionamiento de los mercados financieros de América Latina. Entre dichas políticas destaca su impacto en la desregulación financiera y, en particular, en la liberalización de las tasas de interés y el ajuste de los controles para el otorgamiento de créditos, así como la creación de un sistema de banca múltiple que permitió financiar proyectos de infraestructura a través de préstamos directos, estructurados y mediante valores.

En ese sentido, las operaciones inmobiliarias han encontrado en la bursatilización del capital un mecanismo efectivo para financiar proyectos urbanos a gran escala. De este modo, la ciudad neoliberal

enmascara las condiciones de reproducción de las asimetrías, la polarización y las injusticias socioterritoriales mediante la mercantilización y financiarización del espacio, como una estrategia de naturalización de la especulación inmobiliaria en el territorio. En este trabajo, se examinaron los nuevos instrumentos bursátiles, los marcos normativos y los modelos de gestión que han facilitado la continuidad de grandes negocios inmobiliarios bajo una lógica predominantemente financiera. El análisis se concentró en el impacto territorial que la financiarización de estas políticas urbanas y territoriales ejerce sobre la configuración de las ciudades mexicanas, en la medida en que el sistema económico vigente orienta la inversión hacia la valorización del capital más que hacia el fortalecimiento de los procesos productivos locales. Este fenómeno se traduce en desequilibrios espaciales crecientes, donde los beneficios de la acumulación se concentran en determinados enclaves urbanos, mientras que amplias áreas quedan marginadas, profundizando así el desarrollo geográfico desigual y las asimetrías socioeconómicas en el territorio.

La narrativa neoliberal apunta hacia la incapacidad de las economías latinoamericanas para competir en la economía global, argumentando que existe una baja articulación con los mercados de capitales, para lo que sería necesario movilizar los recursos con infraestructuras modernas y eficientes. Dado que en la región no

existen los recursos suficientes para tales fines, la banca internacional posiciona el camino de la deuda a través del acceso al crédito, en donde se hipoteca el futuro de los países, pero se asegura la circulación de mercancías en los circuitos comerciales, evitando que se devalúen los excedentes del capital.

Por tanto, las infraestructuras vienen a acelerar la circulación del capital global, mediante la intervención de instrumentos financieros que permiten potencializar el desarrollo, pero también el riesgo. El Estado, al financiar las infraestructuras, subvenciona la circulación del capital para las grandes empresas al deducir los costos de transporte del valor de los productos y valoriza el mercado del suelo al extender las infraestructuras a distintas partes de la ciudad, aumentando así los desplazamientos y alimentando las rentas diferenciales en el territorio.

La financiarización de las infraestructuras y del mercado inmobiliario proporcionan liquidez a estos activos permitiendo superar los condicionantes temporales del largo plazo y agilizar la circulación del capital más allá de las barreras inherentes a las infraestructuras, como son la materialidad, indivisibilidad y geolocalización. De este modo, las infraestructuras generan rendimientos como objetos de inversión tanto en el proceso de construcción como a lo largo de su vida útil, potencializando la estructura económica local con lo que se justificará la inversión original.

La financiarización de alguna forma viene a superar los límites y las contradicciones del capitalismo al convertirse en un instrumento para la captación del valor agregado que se genera en el mercado financiero-inmobiliario (Harvey, 2019). Sin embargo, al privilegiar los intereses del capital privado se genera un desarrollo inequitativo de la ciudad, por lo que la acción del Estado resulta fundamental para asegurarse de que la financiarización funcione también como un instrumento de redistribución a partir de la valorización del territorio.

Referencias

- Aalbers, M. (2016). *The financialization of housing: A political economy approach*. Routledge.
- Aghion, P., Antonin, C., & Bunel, S. (2023). *The power of creative destruction: Economic upheaval and the wealth of nations*. Harvard University Press.
- Agencia Nacional de Infraestructura (ANI). (2021). *Proyectos de infraestructura colombianos siguen atrayendo recursos de inversionistas nacionales e internacionales*. Gobierno de Colombia.
- Banco de México. (2019). *Informe anual 2018*. Banco de México. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-anuales/>
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2009). *Panorama del financiamiento de infraestructura en México con capitales privados*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2018). *Participación privada en infraestructura: Su evolución en Colombia y el apoyo del Grupo BID*. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Participación-privada-en-infraestructura-Su-evolución-en-Colombia-y-el-apoyo-del-Grupo-BID.pdf>
- BBVA Research. (2018). *Mercado de bonos y certificados bursátiles en México*. BBVA Bancomer.
- Buffett, W. (2003). *Chairman's letter* [Carta anual]. Berkshire Hathaway Inc. <https://www.berkshirehathaway.com/letters/2002pdf.pdf>
- Bitrán, E., & Villena, M. (2010). *Retrospective analysis of infrastructure concessions in Chile (Policy Research Working Paper No. 5386)*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-5386>
- Brenner, N., & Theodore, N. (2002). Cities and the geographies of “actually existing neoliberalism”. *Antipode*, 34(3), 349-379. <https://doi.org/10.1111/1467-8330.00246>
- Cabrero, E. (2000). *El federalismo en México: Debates y perspectivas*. Fondo de Cultura Económica.
- Cabrero, E., & Carrera, A. (2012). *Gobiernos locales y desarrollo regional en México*. El Colegio de México.
- Carrión, F. (1997). *El regreso a la ciudad construida*. DESCO.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2015). *Horizontes 2030: La igualdad en el centro del desarrollo sostenible*. Naciones Unidas.

- Chesnais, F. (2016). *Finance capital today: Corporations and banks in the lasting global slump*. Brill.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). (2020). *El mercado de valores en México: Evolución y perspectivas*.
- Comisión para el Mercado Financiero (CMF). (2019). *Memoria anual 2019*. Gobierno de Chile.
- de Jong, M., Joss, S., Schraven, D., Zhan, C., & Weijnen, M. (2024). Smart cities as spatial manifestations of 21st century capital accumulation. *Technological Forecasting and Social Change*, (198), 122935.
- de Mattos, C. (2010). Globalización, negocios inmobiliarios y transformación urbana. *EURE (Santiago)*, 36(108), 5-30. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612010000300001>
- Delgadillo, V. (2016). Urbanismo neoliberal, proyectos urbanos y mercantilización de la ciudad: el caso de la Ciudad de México. *Andamios*, 13(31), 39-64.
- Durand, C. (2017). *Fictitious capital: How finance is appropriating our future*. Verso Books.
- Engel, E., Fischer, R., & Galetovic, A. (2014). *The economics of public-private partnerships: A basic guide*. Cambridge University Press.
- Epstein, G. (Ed.). (2005). *Financialization and the world economy*. Edward Elgar Publishing.
- EY & ColCapital. (2020). *Industria de fondos de capital privado en Colombia: Informe 2020*. Ernst & Young Colombia.
- Fernández, R., & Aalbers, M. (2016). Financialization and housing: Between globalization and Varieties of Capitalism. *Competition & Change*, 20(2), 71-88. <https://doi.org/10.1177/1024529415623916>
- Fitch Ratings. (2018). *Metodología de calificación para gobiernos subnacionales en América Latina*. Fitch Ratings.
- Fintzen, C., Perez, M., & des Closières, S. (2025). Financing growth with infrastructure in Latin America. *Allianz Global Investors*. <https://www.allianzgi.com/en/insights/outlook-and-commentary/financing-growth-with-infrastructure-in-latin-america>
- Flyvbjerg, B. (2009). Survival of the unfit: Why the worst infrastructure gets built—and what we can do about it. *Oxford Review of Economic Policy*, 25(3), 344-367. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grp024>
- International Monetary Fund. (2007). *Globalization, financial markets, and fiscal policy*. International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2016/12/31/globalization-financial-markets-and-fiscal-policy-pp4232>
- Harvey, D. (1985). *The urbanization of capital: Studies in the history and theory of capitalist urbanization*. Johns Hopkins University Press.
- Harvey, D. (2003). *The new imperialism*. Oxford University Press.
- Harvey, D. (2005). *A brief history of neoliberalism*. Oxford University Press.

- Harvey, D. (2007). *A companion to Marx's Capital*. Verso.
- Harvey, D. (2010). *The enigma of capital and the crises of capitalism*. Oxford University Press.
- Harvey, D. (2014). *Seventeen contradictions and the end of capitalism*. Oxford University Press.
- Harvey, D. (2019). *Marx, el capital y la locura de la razón económica*. Akal.
- Hiernaux, D., & González, C. (2014). La Ciudad de México en la transición hacia un nuevo patrón de urbanización. *EURE (Santiago)*, 40(119), 5-28.
- Inter-American Development Bank (IADB). (2020). *Infraestructura en América Latina y el Caribe 2020*.
- Janoschka, M., & Sequera, J. (2016). Gentrification in Latin America: Addressing the politics and geographies of displacement. *Urban Geography*, 37(8), 1175-1194. <https://doi.org/10.1080/02723638.2015.1103995>
- Jaramillo, S. (2009). *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. Universidad de Los Andes.
- Kindleberger, C., & Aliber, R. (2011). *Manias, panics and crashes: A history of financial crises* (6ª ed.). Palgrave Macmillan.
- Krippner, G. (2011). *Capitalizing on crisis: The political origins of the rise of finance*. Harvard University Press.
- Lapavistas, C. (2013). *Profiting without producing: How finance exploits us all*. Verso Books.
- Lefebvre, H. (1974). *La production de l'espace*. Anthropos.
- Ley de Mercado de Capitales. (2018). Ley No. 26.831. Boletín Oficial de la República Argentina.
- Marx, K. (2011). *El capital: Crítica de la economía política* (Vol. I) (Obra original publicada en 1867). Siglo XXI Editores.
- Marx, K. (2012). *Crítica del Programa de Gotha* (Obra original publicada en 1875). Akal.
- Mavelli, L. (2025). Symbiotic neoliberalism: Foucault and the impure critique of neoliberalism. *Journal of Political Power*, 26(1), 76-94. <https://doi.org/10.1080/1600910X.2024.2402686>
- Minsky, H. (1982). *Can "It" happen again?: Essays on instability and finance*. M. E. Sharpe.
- Moody's Investors Service. (2017). *Metodología de calificación crediticia para gobiernos locales y regionales*.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2018). *OECD economic surveys: Chile 2018*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/eeco-surveys-chl-2018-en>
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2020). *Capital market review of Mexico 2020: Mobilising financing for sustainable growth*. OECD Publishing.
- Palley, T. (2007). Financialization: What It Is and Why It Matters (Working Paper No. 525). *Levy Economics Institute*. https://www.levyinstitute.org/pubs/wp_525.pdf

- Peck, J., Theodore, N., & Brenner, N. (2013). Neoliberal urbanism redux. *International Journal of Urban and Regional Research*, 37(3), 1091-1099. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.12066>
- Prado, S. (2016). *Global finance and urban development*. Universidad de São Paulo Press.
- Ramírez, R. (2018). El desarrollo del mercado de capitales en México: Retos y oportunidades. *Revista de Economía Mexicana*, 3(2), 45-68.
- Reinhart, C., & Rogoff, K. (2009). *This time is different: Eight centuries of financial folly*. Princeton University Press.
- Rolnik, R. (2019). *Urban warfare: Housing under the empire of finance*. Verso Books.
- Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL). (2014). *El Fondo de Aportaciones para la Infraestructura Social (FAIS): Reglas de operación y resultados*. Gobierno de México.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). (2019). *Fideicomisos y financiamiento de infraestructura en México*. Gobierno de México.
- Serebrisky, T., Suárez-Alemán, A., Pastor, C., & Ramírez, J. (2015). *Financiamiento de la infraestructura en América Latina y el Caribe: ¿Cómo, cuánto y quién?* Banco Interamericano de Desarrollo.
- Shaxson, N. (2019). *The finance curse: How global finance is making us all poorer*. Penguin.
- Smolka, M. (2013). *Implementación de la recuperación de plusvalías en América Latina: Políticas e instrumentos para el desarrollo urbano*. Lincoln Institute of Land Policy.
- Standard & Poor's. (2016). *Calificaciones de gobiernos regionales y locales: Criterios y metodología*. S&P Global Ratings.
- Stockhammer, E. (2010). Financialization and the global economy. *PERI Working Paper Series*, 240, 1-36.
- Sweezy, P. (1994). The triumph of financial capital. *Monthly Review*, 46(2), 1-11. <https://monthlyreview.org/articles/the-triumph-of-financial-capital>
- Topalov, C. (1979). *La urbanización capitalista: Algunos elementos para su análisis*. Siglo XXI Editores.
- Urzúa, C. (2013). *Las asociaciones público-privadas: Conceptos básicos y experiencias internacionales*. Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP).
- World Economic Forum. (2016). *The global competitiveness report 2016-2017*. https://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf
- Yescombe, E. (2013). *Public-private partnerships: Principles of policy and finance* (2ª ed.). Butterworth-Heinemann.
- Soros, G. (16 de junio de 2009). No licenses to kill. *Project Syndicate*. <https://www.project-syndicate.org/commentary/no-licenses-to-kill-2009-06>