

# El sector inmobiliario y la financiarización del espacio urbano de la ciudad de Mérida

Mauricio C. Domínguez Aguilar (UCS-CIR, UADY)

Ligia María Río Herrera (Facultad de Contaduría y Administración, UADY)

Jorge Pacheco Castro (UCS-CIR, UADY)

## Resumen

El presente artículo analiza la transformación reciente del espacio urbano de la ciudad de Mérida a partir de la intersección entre el sector inmobiliario local y los procesos de financiarización derivados de la globalización financiera. Con base en los aportes teóricos sobre mercantilización urbana, gobernanza y competitividad territorial (Ascher, 2001; Harvey, 1989, 2000; Sassen, 2007; Peyrelevade, 2005; Palazuelos, 1998), el trabajo sostiene que la expansión y reconfiguración urbana de Mérida responde a una lógica de valorización del capital antes que a criterios de bienestar colectivo. A partir de una definición operativa del sector inmobiliario se caracteriza detalladamente a sus actores —constructoras, desarrolladores, coaliciones procrecimiento, agencias, asesores y gestores de capital— y se examina su articulación con instituciones financieras públicas y privadas. Asimismo, se analiza el ciclo de producción inmobiliaria y la taxonomía de instrumentos financieros que, en línea con Geltner et al. (2021), Brueggeman y Fisher (2021) y Kohlhepp (2023), permiten traducir expectativas macroeconómicas en configuraciones urbano-arquitectónicas concretas. El estudio concluye que Mérida se ha integrado a circuitos nacionales e internacionales de capital mediante una arquitectura inmobiliario-financiera sofisticada que consolida al espacio urbano de la ciudad como activo financiero, profundizando dinámicas de especulación, captura de plusvalías y segmentación socioespacial.

**Palabras clave:** Sector inmobiliario, financiarización urbana, mercantilización del espacio urbano, coaliciones procrecimiento, instrumentos financieros inmobiliarios, ciudad de Mérida.

## Abstract

This article analyzes the recent transformation of Merida city's urban space based on the intersection between the local real estate sector and the financialization processes derived from financial globalization. Based on theoretical contributions on urban commodification, governance, and territorial competitiveness (Ascher, 2001; Harvey, 1989, 2000; Sassen, 2007; Peyrelevade, 2005; Palazuelos, 1998), the paper argues that the expansion and urban reconfiguration of Merida respond to a logic of valorization of capital rather than to the collective well-being criterion. Based on an operational definition of the real estate sector, its actors are



characterized in detail —construction companies, developers, pro-growth coalitions, agencies, advisors, and capital managers— and their articulation is examined with public and private financial institutions. Likewise, the real estate production cycle and the taxonomy of financial instruments are analyzed, which, in line with Geltner et al. (2021), Brueggeman and Fisher (2021), and Kohlhepp (2023), allow macroeconomic expectations to be translated into concrete urban-architectural configurations. The study concludes that Merida has been integrated into national and international capital circuits through a sophisticated real estate-financial architecture that consolidates its urban space as a financial asset, deepening dynamics of speculation, capture of capital gains, and socio-spatial segmentation.

**Keywords:** Real estate sector, urban financialization, commodification of urban space, pro-growth coalitions, real estate financial instruments, Merida city.

## Introducción

La mercantilización del espacio urbano es un rasgo congénito del capitalismo; sin embargo, desde fines del siglo XX se exacerbó en todo el mundo hasta alcanzar una intensidad inédita, la cual se explica por tres grandes transformaciones estructurales: 1. La globalización financiera; 2. La subsidiarización del Estado y la adopción de una nueva gestión urbana y 3. La introducción de estrategias de competitividad urbana orientadas a atraer inversión externa. La convergencia de estos factores ha generado un tipo de ciudad gobernada cada vez más por la lógica de la valorización del capital, y no por criterios de bienestar colectivo (Ascher, 2001; Harvey, 2000; Sassen, 2007).

En el contexto del proceso de liberalización y desregulación de los sistemas financieros (amplificado por las nuevas tecnologías de información y comunicación), el capital financiero se emancipó de los poderes políticos nacionales y se impuso como principio organizador de la economía (Peyrelevade, 2005). La autonomía territorial del capital lo lleva a fluir hacia los espacios de mayor rentabilidad, forzando a las ciudades a competir por atraerlo (Palazuelos, 1998).

El ingreso masivo de inversores institucionales, la financiarización del mercado inmobiliario (históricamente local) y la proliferación de instrumentos financieros de inversión reconfiguraron el sector inmobiliario y aumentaron su liquidez. La ciudad se convirtió en un activo financiero. Los edificios y suelos son diseñados como bienes estandarizados de alta negociabilidad en bolsa (Fix, 2007). Este giro dirige capitales hacia productos con fuerte “visibilidad” global, por ejemplo: rascacielos corporativos, shopping malls, hoteles de cadenas multinacionales, fraccionamientos de vivienda y grandes proyectos urbanos que alteran la morfología, el funcionamiento y la imagen urbana (Brenner, 2003; Fernández Durán, 2006).

La abundancia de fondos y la presión por rendimientos exacerbaban la especulación del suelo, elevan los precios y fomentan la sobreoferta, con episodios de crisis que muestran el rol sistémico del sector inmobiliario en la economía global (Charmes, 1998). Adicionalmente, en muchas ocasiones el sector inmobiliario ha operado como vehículo de blanqueo de capitales, dada su idoneidad para encadenar operaciones y “legalizar”

flujos ilícitos (Naím, 2005).

Por otra parte, con la adopción del modelo de gobernanza y la planificación estratégica, las ciudades no solo reemplazaron el keynesianismo y la planificación normativa desde el Estado, sino que erigieron al mercado como el mecanismo regulador principal de las decisiones en materia de desarrollo urbano. Con este cambio, la intervención pública se convirtió en subsidiaria, orientada a regular, supervisar y garantizar marcos legales, más que a dirigir el desarrollo (Huerta Moreno, 2005; de Mattos, 2005). Este repliegue estatal aumentó la libertad de acción de las empresas y las familias, especialmente las más ricas.

La descentralización político-administrativa también es otro factor que vino a otorgar a los gobiernos locales mayores márgenes para negociar directamente con los capitales privados condiciones favorables para sus inversiones. Ello facilitó la emergencia de “coaliciones procrecimiento”, que son alianzas de las élites locales y nacionales, políticos y otros actores que de acuerdo con la teoría del *Urban Growth Machine* (Molotch, H; 1976; Logan, J. R., y Molotch, H. L. 1987) orientan la agenda de la política urbana hacia la expansión y valorización del suelo (Jonas y Wilson, 1999). Este dispositivo institucional flexibilizó normas de uso de suelo, relajó controles y estimuló procesos de privatización del espacio, consolidando un entorno propicio para la mercantilización del espacio urbano (Remy, 2001; Grafmeyer, 2005). La gestión urbana dejó de orientarse al interés público y se subordinó a los intereses privados del mercado del suelo. Finalmente, la competencia por capitales ha situado la atraktividad urbana a través del city marketing como objetivo central de la política local. Los incentivos, las facilidades a inversores, la modificación de la normatividad y las desregulaciones selectivas, así como los megaproyectos actúan como “catálogos” de venta de las ciudades (Harvey, 1989).

La historia reciente de la ciudad de Mérida, Yucatán, da cuenta de que en ella operan estas tres grandes transformaciones estructurales (la globalización financiera; la subsidiarización del Estado junto con la adopción de una nueva gestión urbana; y la competitividad urbana y el city marketing) causantes de la mercantilización del espacio urbano.

A partir de Ball et al. (1998) y Brown y Matysiak (2000) en este trabajo se define al sector inmobiliario como el conjunto de actividades económicas relacionadas con la compraventa, el alquiler, el desarrollo y la gestión de los bienes inmuebles. En los años recientes el sector inmobiliario en la ciudad de Mérida se ha transformado vertiginosamente para contribuir al sostenimiento del proceso de mercantilización de su espacio urbano. Sin embargo, desde la ciencia del desarrollo urbano-regional poco se ha escrito acerca del sector inmobiliario local, las respuestas a preguntas básicas, tales como: ¿quiénes realmente lo conforman? y ¿cómo opera? son desconocidas para la mayoría de las personas.

Este trabajo tiene como propósito aportar elementos que contribuyen a una caracterización detallada del sector inmobiliario en la ciudad de Mérida y a vincular sus operaciones con la financiarización de su es-

<sup>1</sup> Según el análisis de Aguilar et al. (2025), entre 1999 y 2019 las unidades económicas encargadas de la prestación de servicios inmobiliarios aumentaron siete veces, pasando de 333 a 2,095 unidades.

<sup>2</sup> Ibidem. Entre 1999 y 2019 las personas ocupadas en la prestación de servicios inmobiliarios aumentaron de 535 a 9,338. Este representa un crecimiento de dieciocho veces.



pacio urbano, que es la manifestación urbana en que la globalización financiera ha contribuido a la mercantilización del espacio urbano en esta y muchas otras ciudades del país y el mundo. Además de la introducción, este trabajo desarrolla su análisis en tres secciones más. En la segunda sección de este trabajo se reorganizan y redefinen algunos de los actores del sector inmobiliario que ya habían sido identificados en otra investigación previa, pero se resalta la adición de actores clave como son los desarrolladores inmobiliarios y las coaliciones procrecimiento. En la tercera sección del trabajo se aborda el tema del proceso de financiarización del espacio urbano en la ciudad de Mérida a partir de analizar la relación del ciclo de producción inmobiliaria con los actores financieros involucrados, así como la taxonomía de instrumentos financieros utilizados en dicho proceso. En la cuarta y última sección del trabajo se presentan las conclusiones.

### **El sector inmobiliario en la ciudad de Mérida**

Como ya se comentó previamente, por sector inmobiliario se entiende al conjunto de actividades económicas relacionadas con la compraventa, alquiler, desarrollo y gestión de los bienes inmuebles. Actualmente, el sector inmobiliario de la ciudad es complejo tanto por la cantidad como por la naturaleza de sus actores involucrados.

En primera instancia podemos mencionar a las constructoras, las cuales se enfocan en la ejecución material de las obras civiles. Su función principal es construir conforme a planos, presupuestos y plazos definidos por un tercero (generalmente los desarrolladores inmobiliarios). Asumen riesgos técnicos y operativos (costos, tiempos y calidad), pero no suelen asumir el riesgo comercial ni especulativo del proyecto. Operan con márgenes ajustados, dependen de contratos y licitaciones, y su rentabilidad está vinculada a la eficiencia constructiva más que a la plusvalía del suelo. Algunos ejemplos de constructoras en la ciudad de Mérida mencionadas por Aguilar et al. (2025) son: Metrik Group; Proser, Constructores Logar, Pir Construcciones, AMG Desarrollos, Urbex Constructora.

Sin embargo, los desarrolladores inmobiliarios son los actores clave del crecimiento urbano de la ciudad dada su mayor capacidad de incidir en la forma urbana y en los procesos de transformación territorial. Su función consiste en la identificación de oportunidades, la adquisición del suelo, la gestión de los permisos, la definición del producto (vivienda, comercial, turístico, mixto), la estructuración del financiamiento y la coordinación con las constructoras, despachos y comercializadoras. Sus ganancias provienen de la captura de plusvalías y de la venta o renta del activo final. Algunos ejemplos de desarrolladores inmobiliarios presentes en la ciudad de Mérida son: Grupo Sadasi, Vive Desarrollos, Inmobiliaria Cumbres, Grupo Desur, Grupo Libera, Inmobilia, Urban Homes y Grupo Provi.

Dados sus antecedentes, magnitud y sofisticación, algunos desarrolladores inmobiliarios han evolucionado para convertirse en verdaderas coaliciones procrecimiento integradas por consorcios familiares de la élite empresarial local y nacional propietaria del suelo. Dependiendo del proyecto y el momento histórico, también suelen incluir a intermediarios financieros y actores políticos locales. Estas coalicio-

nes procrecimiento se caracterizan por su carácter elitizado, consensual y tecnocrático, con un discurso centrado en el orden, la sustentabilidad y la planeación, pero con una incorporación limitada de los costos sociales y ambientales del crecimiento urbano. Más que máquinas conflictivas de crecimiento, se trata de configuraciones tersas y eficientes que moldean profundamente la expansión metropolitana y las dinámicas socioespaciales de las ciudades (Molotch, H, 1976; Logan y Molotch, 1987).

En la ciudad de Mérida estas y otras coaliciones han convergido entorno a la expansión urbana, la captura de plusvalías y la reconfiguración del territorio metropolitano. A través de las presiones que han ejercido para la implementación de cambios de uso del suelo y la extensión de servicios urbanos han contribuido de manera significativa en la producción de una ciudad dispersa, socialmente segregada y dependiente del automóvil. Son responsables de la proliferación de privadas, macro fraccionamientos periféricos, torres departamentales, etc., y operan generalmente de forma consensual y con baja conflictividad política visible. Algunas coaliciones procrecimiento que se han identificado en la ciudad de Mérida son:

- Inmobilia es una de las desarrolladoras más importantes del sureste de México. Operan bajo estándares internacionales, han realizado alianzas con fondos de inversión como Thor Urbana y cuentan con una estructura corporativa de alto nivel. Dentro de los proyectos clave que han realizado en la ciudad de Mérida se pueden mencionar: Yucatán *Country Club*, el masterplan de Vía Montejón (que incluye las torres Indico y Oceana) y el hotel *Hyatt Place*. Como se explica más adelante en la sección de Financiarización del espacio urbano en la ciudad de Mérida, el crecimiento de este consorcio familiar ha sido tan exitoso capturando los beneficios económicos del crecimiento urbano de la ciudad de Mérida que también debe catalogarse como actor financiero-inmobiliario, pues evolucionó para convertirse en una agencia de *private equity* creadora de *Joint Ventures* con dueños de tierra y otros fondos.
- Grupo MZ - MZ Capital es una de las familias con mayor trayectoria en la tenencia y desarrollo de tierra en la región. Han profesionalizado su gestión a través de MZ Capital para atraer inversión institucional y privada. Se especializan en la regularización y planificación de grandes extensiones de tierra (*land banking*) y su posterior desarrollo o venta a institucionales a inversionistas institucionales. Han desarrollado más de 30,000 hectáreas en la región y participan activamente en proyectos de usos mixtos y lotes residenciales de alta gama.
- Grupo Proyecta, que, a pesar de haber tenido sus orígenes en el sector de la energía, en los últimos años se amplió al sector inmobiliario y de infraestructura. Participan como inversionistas institucionales (socios capitalistas) en diversos desarrollos industriales y comerciales estratégicos en la periferia de la ciudad y zonas logísticas.

Estas y otras coaliciones procrecimiento se han convertido en catalizadores de la profesionalización del mercado inmobiliario en la ciudad de Mérida. Su transición de dueños de tierra a gestores de capital



institucional explica por qué Mérida ha podido recibir proyectos como *The Harbor* o La Isla, que requieren una sofisticación financiera que el mercado yucateco tradicional no tenía hace 20 años.

Otro actor clave dentro del sector inmobiliario local son las agencias inmobiliarias<sup>1</sup>, que son empresas o sociedades mercantiles que tienen la función de intermediación entre los propietarios de los inmuebles y desarrolladores inmobiliarios y la población interesada en comprar o arrendar alguna de sus unidades. También se encargan de la promoción, mercadotecnia, negociación y cierre de operaciones. Su objetivo es simplificar el proceso de compraventa o renta, incluyendo las gestiones burocráticas. En muchas ocasiones también tienen a su cargo la administración de dichas propiedades. Cuando una agencia inmobiliaria concentra un alto número de inmuebles y desarrollos inmobiliarios a su cargo, entonces se le denomina *master bróker*. No suelen ser propietarias de los inmuebles ni asumir los riesgos de la construcción; su ingreso depende de comisiones por transacción. Algunos ejemplos de agencias inmobiliarias y *master bróker* en la ciudad de Mérida mencionados por Aguilar et al. (2025) son: Remax Tanlah, Inmobiliaria Mérida, Senda Bienes Raíces, Balam Group, Grupo Inmobiliario Orten, Master Broker México, Master Broker, Concepto Master Broker, Terra Master Broker, Taak Master Broker.

Sin embargo, la función de intermediación comercial de las propiedades también puede ser cubierta por otro actor del sector inmobiliario, los asesores inmobiliarios (también conocidos como corredores)<sup>2</sup>, que son agentes individuales que ejecutan la intermediación directa. Acompañan al cliente en la búsqueda, valuación, negociación y trámites, ofreciendo asesoría personalizada. Tienen bajo capital invertido y alta dependencia de comisiones, con condiciones laborales frecuentemente precarias o informales. Su poder de decisión es limitado, pero son clave en la reproducción cotidiana del mercado y en la transmisión de expectativas de valor y precio.

Como parte del sector inmobiliario también hay que considerar a las cámaras y colegios profesionales, que organizan y representan a los actores del sector ante las autoridades, por ejemplo, en la elaboración de propuestas de cambios normativos, además de que participan en procesos de asesoramiento y capacitación técnica de sus miembros. Dentro de las cámaras más importantes del sector se pueden mencionar la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) y la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios de Mérida (AMPI).

Otros actores involucrados en el funcionamiento del sector y el mercado inmobiliario incluyen: abogados, notarios, valuadores, administradores de propiedades y proveedores de servicios.

## **Financiarización del espacio urbano en la ciudad de Mérida**

En la financiarización del espacio urbano de la ciudad de Mérida participa una compleja red de actores e instrumentos financieros que pertenecen tanto a la esfera pública como a la privada. En esta parte del trabajo se identifican cuáles son estos actores (instituciones), qué función juegan dependiendo de la etapa del ciclo de producción inmobiliaria en la que participan, así como los instrumentos financieros-inmobiliarios utilizados.

## **Ciclo de producción inmobiliaria y actores financieros involucrados en la ciudad de Mérida**

El ciclo de producción inmobiliaria ha dejado de ser un proceso meramente constructivo para transformarse en una compleja estructura de ingeniería financiera donde la interacción entre diversos actores del sector inmobiliario, pero también del sector financiero y del sector gubernamental (Estado Mexicano) resulta determinante para la mercantilización del espacio urbano. Es importante aclarar que, debido a que en este trabajo nos enfocamos exclusivamente en el análisis de la financiarización del espacio urbano de la ciudad de Mérida, nos enfocamos en los actores financieros, sin embargo se reconocen pero no se desarrollan detalladamente las acciones y los papeles que desde finales del siglo pasado han jugado los actores gubernamentales, de manera más específica las administraciones del Gobierno del Estado de Yucatán y del Gobierno del Municipio de Mérida en el apoyo y facilitación del proceso de mercantilización del espacio urbano del homónimo municipio. Se recuerda que el tema de la financiarización que aquí tocamos es solo una de las tres grandes transformaciones estructurales que, de acuerdo con Ascher (2001), Harvey (2000) y Sassen (2007), explican los procesos de mercantilización del espacio urbano contemporáneo.

El ciclo de producción inmobiliaria no solo abarca la transformación física del suelo y su posterior venta (donde intervienen los actores del sector inmobiliario mencionados en el apartado anterior), sino que depende de una arquitectura de capitales donde se involucran distintos tipos de instituciones bancarias y financieras públicas y privadas e instrumentos financieros (Geltner et al., 2021). La relevancia de analizar la relación entre el ciclo de producción inmobiliaria y los actores financieros e instrumentos financieros radica en poder entender cómo la disponibilidad y el costo del capital están dictando la morfología de la ciudad de Mérida, o, en palabras de Brueggeman y Fisher (2021), cómo los instrumentos financieros actúan como mecanismos que traducen las proyecciones macroeconómicas en realidades urbano-arquitectónicas. Comprender la taxonomía de los actores públicos y privados involucrados en la financiarización de los mercados urbanos es importante para entender los procesos de crecimiento urbano en mercados emergentes (Kohlhepp, 2023) como el de la ciudad de Mérida.

En la etapa inicial del ciclo inmobiliario (la de adquisición del suelo y el predesarrollo) se concentran los mayores niveles de incertidumbre y riesgo, ya que implica la adquisición y el control del suelo antes de la materialización del proyecto. Los bancos comerciales y algunas instituciones gestoras de fondos financieros de inversión y de capitales privados inmobiliarios proveen recursos para la compra de tierra y para las primeras gestiones normativas y técnicas. Por su parte, la banca de desarrollo estatal (Nacional Financiera —NAFIN— y el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos —BANOBRAS—) y los gobiernos estatales y municipales participan proporcionando reservas territoriales, esquemas de cofinanciamiento e incentivos regulatorios. Su función central es transformar el suelo en un activo financiero anticipando rentas futuras, lo que sienta las bases para procesos especulativos y para la captura temprana de plusvalías.

Durante la etapa de desarrollo y construcción, el capital financiero se orienta a la producción material del proyecto inmobiliario. Los bancos comerciales, arrendadoras financieras y fondos inmobiliarios



otorgan créditos puente y esquemas de financiamiento estructurado a los desarrolladores, quienes asumen el riesgo principal asociado a costos, tiempos y absorción de mercado. La banca de desarrollo estatal puede intervenir mediante garantías, cofinanciamiento o líneas preferenciales, particularmente en segmentos considerados estratégicos. En esta fase, el financiamiento actúa como un mecanismo de disciplinamiento del desarrollador, al vincular el flujo de recursos al cumplimiento de metas técnicas y comerciales.

En la etapa de colocación del producto construido, el financiamiento a la demanda constituye un elemento clave para la estabilidad del mercado inmobiliario. En la ciudad de Mérida (al igual que en el resto del país), instituciones públicas como el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), el Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE) y la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) desempeñan un papel central al canalizar crédito hipotecario y actuar como banca de segundo piso. Estas se articulan con bancos comerciales y con Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES) para ampliar la cobertura crediticia. La función principal de este tipo de financiamiento es convertir el acceso a la vivienda en deuda de largo plazo, socializando el riesgo y sosteniendo los niveles de producción y precios del mercado.

Existe una cuarta etapa, la de transformación y circulación financiera del capital inmobiliario en la que algunos tipos de edificaciones (por ejemplo, centros comerciales, hoteles, desarrollos turísticos, oficinas corporativas, edificios clase A, parques industriales y logísticos) pueden entrar. En esta fase, los activos inmobiliarios se integran plenamente a los mercados financieros, permitiendo la extracción y redistribución del valor generado. Instrumentos financieros de inversión como los Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces (FIBRAs), los Certificados de Capital de Desarrollo (CKDs) y los Certificados de Proyectos de Inversión (CERPIs) —que más adelante se explican— facilitan la participación de inversionistas institucionales. Los inmuebles dejan de operar exclusivamente como bien de uso o de consumo y se consolida como activo financiero líquido, desvinculado en gran medida de su contexto territorial. Este proceso profundiza la captura de rentas urbanas y amplifica la lógica de acumulación financiera en el espacio construido.

Es importante también resaltar que existe un conjunto de instituciones públicas que define el marco normativo y macroeconómico que hace viable la reproducción del mercado inmobiliario. Dependencias como la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Banco de México establecen las reglas financieras, fiscales y monetarias bajo las cuales operan los distintos actores. A ello se suma la legislación urbana y de vivienda, que incide en la disponibilidad de suelo y en los incentivos a la inversión. Aunque no participan directamente en el financiamiento, estas instituciones

<sup>3</sup> Un fideicomiso es una figura jurídica mediante la cual una persona o entidad (fideicomitente) transfiere ciertos bienes o derechos a una institución fiduciaria (normalmente un banco), para que los administre o destine a un fin específico en beneficio de una o varias personas llamadas fideicomisarios. En contextos inmobiliarios el fideicomiso se usa para dar certidumbre jurídica, reducir riesgos, ordenar flujos de recursos y garantizar que un proyecto se ejecute según lo acordado, incluso si cambian las circunstancias del fideicomitente.

cumplen una función estratégica al reducir la incertidumbre sistémica y garantizar la estabilidad del modelo inmobiliario-financiero.

A lo largo de la caracterización de los actores financiero-inmobiliarios se han mencionado las “instituciones gestoras de fondos financieros de inversión y de capitales privados inmobiliarios”, sin embargo, no queda claro quiénes son. AMEXCAP (2025) nos proporciona una clasificación que resulta útil:

1. Gestoras de Fondos de Capital Privado son empresas que levantan fondos con una duración determinada (7-10 años) y se encargan de todo el ciclo: desde la compra de tierra hasta la venta del activo estabilizado.
2. Administradores de FIBRAs. Aunque las FIBRAs cotizan en bolsa, muchas tienen una Administradora que toma las decisiones de inversión.
3. Gestoras de Activos Alternativos. Son grandes corporativos financieros que tienen divisiones especializadas en bienes raíces para inversionistas institucionales.

Algunos ejemplos concretos de estos otros actores que activamente están participando en la mercantilización del espacio urbano de Mérida incluyen a:

- Thor Urbana es una gestora de fondos de capital privado que opera en Mérida, siendo su proyecto emblemático la plaza comercial The Harbor Mérida.
- Inmobilia (la cual también ha sido caracterizada en este trabajo como un actor del sector inmobiliario tipo coalición procrecimiento) se institucionalizó en la Bolsa Mexicana de Valores como emisor de CKD, los cuales se explican más adelante. A través de su CKD (por hasta 6,000 millones de pesos), Inmobilia utiliza capital proveniente mayoritariamente de las AFOREs (fondos de pensiones de los trabajadores) para financiar sus proyectos. Esto significa que el ahorro institucional nacional es el que está fondeando torres como Indico construida en Vía Montejo, así como etapas del Yucatán *Country Club*.
- Walton Street Capital (Global Private Equity) es una gestora global que en México se ha convertido en el principal brazo de inversión industrial. Recientemente, Walton Street (cuya división mexicana fue adquirida por Ares Management) ha puesto el ojo en el corredor Mérida-Hunucmá. Su caso específico es la compra de portafolios industriales ya estabilizados o el financiamiento de naves para empresas de logística que buscan entrar al sureste.

<sup>4</sup> Los *Real Estate Investment Trusts* (REITs) son vehículos de inversión en bienes raíces que permiten a los inversores obtener ingresos pasivos a través de la propiedad y gestión de inmuebles sin tener que comprar propiedades directamente. Los REITs están estructurados de tal manera que ofrecen a los inversores un acceso diversificado a propiedades inmobiliarias y activos asociados, a menudo bajo la forma de acciones listadas en bolsas de valores.



A estas alturas del análisis queda claro el importante papel que juegan los inversionistas dentro del proceso de mercantilización del espacio urbano. Sin embargo, es importante distinguir dos tipos de inversionistas que por lo general se enfocan en diferentes nichos del mercado inmobiliario y utilizan diferentes instrumentos financieros-inmobiliarios y estrategias. El primer tipo son los inversionistas *retail* o persona física que adquieren o remodelan propiedades diferentes a las que habitan para especular con ellas y/o darlas en renta. También pueden optar por invertir sus ahorros en fondos que de una u otra manera reinvierten ese dinero en instrumentos financieros inmobiliarios.

Sin embargo, el segundo tipo, los inversionistas institucionales, es el más complejo y genera mayores impactos en el espacio urbano. Los inversionistas institucionales son entidades legales, como bancos de inversión, compañías de seguros o fondos de pensiones, que gestionan y administran capital acumulado de terceros (ahorradores individuales o empresas). A diferencia del inversionista *retail* o persona física, el institucional opera con volúmenes de capital masivos y bajo mandatos de inversión estrictos. Su función principal es la diversificación del riesgo y la búsqueda de rendimientos estables a largo plazo, utilizando para ello equipos profesionales de análisis, comités de inversión y algoritmos avanzados que les permiten acceder a oportunidades que estarían fuera del alcance de un individuo común (Ang, 2014; Brueggeman y Fisher (2021). De acuerdo con estos mismos autores, los inversionistas institucionales más relevantes para el sector inmobiliario son:

- **Los fondos de Pensiones (AFOREs en el caso mexicano):** Administran el ahorro para el retiro de los trabajadores; su horizonte es de muy largo plazo (20-30 años) y buscan activos que protejan contra la inflación.
- **Las compañías de Seguros:** Utilizan las primas cobradas para crear reservas que les permitan pagar siniestros futuros, por lo que prefieren activos de renta fija y flujos constantes.

Debido a que los inversionistas institucionales realizan auditorías profundas antes de invertir, su presencia reduce la asimetría de información y eleva los estándares de construcción, sostenibilidad y legalidad en la región. Al demandar activos de alta calidad (Clase A), obligan a los desarrolladores locales a profesionalizarse, transformando mercados que antes eran puramente especulativos en mercados de grado institucional, más resilientes y menos volátiles (Geltner et al. 2021).

### **Taxonomía de instrumentos financieros utilizados en el mercado inmobiliario de la ciudad de Mérida**

Para reproducirse el sector inmobiliario en el país utiliza el sistema financiero. Opera mediante un complejo entramado de instrumentos financieros que permiten transformar activos inmobiliarios y flujos futuros de renta en capital financiero, ampliando la escala, la velocidad y el alcance territorial de la inversión inmobiliaria. Estos instrumentos financieros inmobiliarios pueden organizarse en cuatro grandes grupos:

**Grupo 1. Instrumentos de Deuda y Financiamiento Bancario.** Este grupo incluye instrumentos donde el capital se otorgó bajo una obligación de reembolso con una tasa de interés. Es el financiamiento tradicional y estructurado (Canales, 2020). Los instrumentos financieros inmobiliarios específicos aquí agrupados incluyen:

- **Los créditos puente** son un tipo de financiamiento estructurado (tradicional) de corto y mediano plazo, utilizado principalmente para cubrir la fase de desarrollo y construcción de proyectos inmobiliarios. Se otorgan antes de que el activo genere flujos propios, por lo que su repago depende de la venta de las unidades, del refinanciamiento posterior o de la entrada de capital institucional. En el mercado inmobiliario mexicano, estos créditos suelen estar respaldados por el propio proyecto, preventas y garantías fiduciarias, funcionando como un mecanismo transitorio que “puentea” el periodo entre la inversión inicial y la colocación final del activo.
- **Los créditos sindicados** son otro tipo de financiamiento estructurado (tradicional) que consiste en préstamos otorgados de manera conjunta por dos o más instituciones financieras a un mismo proyecto o desarrollador, generalmente cuando el monto, la escala o el riesgo superan la capacidad de un solo banco. En este esquema una institución actúa como banco agente y coordina la relación entre los distintos participantes, mientras el riesgo y los rendimientos se distribuyen proporcionalmente entre los acreedores. En el sector inmobiliario los créditos sindicados son comunes en desarrollos de gran escala —como complejos de usos mixtos, centros comerciales o proyectos urbanos integrales— y permiten movilizar grandes volúmenes de capital manteniendo la estabilidad del sistema financiero.
- **Los *project finance* inmobiliarios** son un tercer esquema de financiamiento estructurado en el que un proyecto inmobiliario específico se fondea a partir de sus flujos futuros esperados (rentas, preventas u otros ingresos), y no de la solvencia global del desarrollador, mediante la creación de una entidad o fideicomiso<sup>4</sup> que aísla jurídica y financieramente el proyecto; bajo esta lógica, el repago de la deuda depende del desempeño del propio activo, el riesgo para los financiadores se gestiona mediante contratos de largo plazo y garantías sobre los ingresos proyectados, y el desarrollador limita su exposición, lo que permite ejecutar proyectos de gran escala pero también profundiza la financiarización del espacio urbano al anticipar y capitalizar rentas aún no realizadas y
- **Los bonos corporativos y bursatilización de flujos** son un ejemplo de vehículo financiero que transforma renta futura en capital inmediato (apalancamiento temporal) y son el producto de la “ingeniería financiera dura”. Dentro de este grupo, se puede mencionar en primera instancia a los “bonos corporativos inmobiliarios”, los cuales son emitidos por desarrolladoras o holdings y están respaldados por sus activos y sus flujos de renta. Otro vehículo financiero dentro de este grupo es la “bursatilización hipotecaria y de rentas” que es el empaquetamiento de flujos futuros. Estos derechos son vendidos en el mercado.



Ejemplos específicos en que los instrumentos financieros del grupo 1 han sido utilizados en Mérida incluyen los desarrollos verticales en la zona de Altabrisa y Cabo Norte. Muchas de estas torres residenciales utilizaron créditos puente de Banorte y BBVA, donde los bancos liberaron recursos conforme los avances de las obras (estimaciones).

**Grupo 2. Vehículos de Inversión Colectiva Bursátiles (*Public Equity/Hybrid*).** Este grupo incluye instrumentos que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) o en la Bolsa Institucional de Valores (BIVA). Aportan liquidez y transparencia (Solis, 2022). Los instrumentos financieros inmobiliarios específicos aquí agrupados incluyen:

- **Los Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces (FIBRAs)** son vehículos financieros equivalentes a los *Real Estate Investment Trusts*<sup>4</sup> que permiten canalizar recursos de inversionistas hacia portafolios de activos inmobiliarios generadores de renta, como centros comerciales, oficinas, hoteles o parques industriales. Operan mediante un fideicomiso que adquiere, administra y renta estos inmuebles, y cuyos certificados se colocan en la Bolsa Mexicana de Valores, lo que permite a los inversionistas participar sin ser propietarios directos del inmueble. Dentro del mercado inmobiliario, las FIBRAs cumplen la función de financiarización y circulación del capital, al transformar rentas inmobiliarias en flujos financieros negociables, redistribuir riesgos entre múltiples inversionistas y facilitar la captura de plusvalías a escala institucional, reforzando la lógica del inmueble como activo financiero más que como bien de uso.
- **Los Certificados de Capital de Desarrollo (CKDs)** son vehículos bursátiles orientados a inversión inmobiliaria de largo plazo. Son altamente usados por las Afores para financiar desarrolladores, portafolios de suelo y proyectos de gran escala. Tienen una menor liquidez, pero un mayor control operativo. Funcionan como capital paciente, pero exigen altas tasas de retorno.
- **Los Certificados de Proyectos de Inversión (CERPIs)** son la evolución de los CKDs. Se distinguen por una mayor flexibilidad. Inclusive pueden invertir sus recursos fuera de México (al integrarse con otros fondos globales) y tienen una menor carga regulatoria que los CKDs.

Ejemplos específicos en que los instrumentos financieros del grupo 2 han sido utilizados en Mérida incluyen a Fibra Uno (FUNO) que es propietaria de centros comerciales como Uptown Mérida, Patio Mérida y City Center Mérida. Y nuevamente el CKD por 6,000 millones de pesos lanzado por Inmobilia.

**Grupo 3. Capital Privado y Estructuras de Asociación (*Private Equity y Partnership*).** Este grupo incluye instrumentos donde entra el capital "inteligente" o privado que busca retornos más altos asumiendo mayores riesgos en etapas tempranas (Cumming, 2021; Kohlhepp, 2023). Los instrumentos financieros inmobiliarios específicos aquí agrupados incluyen:

- **El capital privado (*private equity*)** representa una modalidad particular de inversión que se canaliza a través de fondos cerrados y vehículos de propósito específico, con horizontes temporales definidos y expectativas de altos rendimientos. En el ámbito inmobiliario, este tipo de capital se orienta a la adquisición, desarrollo o reposicionamiento de activos no bursátiles, asumiendo un rol activo en la toma de decisiones estratégicas. Firms como Blackstone, Brookfield o Walton Street Capital operan bajo esta lógica, invirtiendo directamente en proyectos o portafolios inmobiliarios y buscando posteriormente una salida mediante la venta, el refinanciamiento o la integración del activo a mercados de capitales más líquidos.
- **Los fondos oportunistas de inversión inmobiliaria privados** son vehículos financieros muy influyentes a pesar de no ser bursátiles. Se caracterizan por estar constituidos por inversionistas institucionales, firmas de *private equity* y *hedge funds* inmobiliarios y utilizan estrategias oportunistas para comprar activos urbanos subvaluados para reposicionarlos y revalorizarlos. La presencia de estos fondos ha sido asociada a procesos de gentrificación y reconversión urbana.
- ***Joint ventures*** son alianzas estratégicas entre dos o más actores —por ejemplo, desarrolladores inmobiliarios, fondos de inversión, propietarios de suelo o instituciones financieras— que se asocian para llevar a cabo un proyecto inmobiliario específico, compartiendo capital, riesgos, conocimientos y beneficios; en el sector inmobiliario-financiero se utilizan para combinar capacidades complementarias (acceso a suelo, experiencia técnica, capital financiero o posicionamiento institucional), reducir la exposición individual al riesgo y facilitar proyectos de gran escala que difícilmente podrían realizarse de manera aislada, al tiempo que permiten una distribución flexible del control y de los retornos según la aportación de cada socio.
- **Los Fideicomisos inmobiliarios privados (no bursátiles)** son fideicomisos de administración, inversión o garantía que no cotizan en bolsa y cuyas estructuras están hechas “a la medida”. Se usan para el desarrollo de proyectos específicos (por ejemplo, son clave en megaproyectos urbanos y en alianzas desarrollador–fondo), también para separar riesgos y atraer socios capitalistas.

Un ejemplo notable de capital privado y estructuras de asociación en Mérida es el desarrollo del Yucatán *Country Club*, donde se mezcló capital privado institucional con aportaciones de tierra y socios locales. Otro ejemplo lo constituye la torre The Sky, la cual también fue construida bajo el esquema del capital privado, aunque también manejaron esquemas de preventas que funcionaron como una forma de financiamiento interno.

**Grupo 4. Los *Special Purpose Vehicles* (SPVs).** , Estos instrumentos financieros son más bien entidades jurídicas creadas exclusivamente para desarrollar, operar o financiar un proyecto inmobiliario concreto, con el objetivo de aislar riesgos legales y financieros del resto de las actividades de las empresas participantes; estos vehículos —que pueden adoptar la forma de sociedades o fideicomisos— concentran los activos, la



deuda y los flujos del proyecto, facilitan esquemas como el *project finance* (antes mencionado), la entrada de inversionistas externos, y son fundamentales en la arquitectura contemporánea de la financiarización inmobiliaria, ya que permiten transformar proyectos territoriales específicos en unidades financieras claramente delimitadas, negociables y apalancables (Gatti, 2023).

Un ejemplo de un SPV aplicado en la ciudad de Mérida es la Torre Indico, que es uno de los edificios residenciales más emblemáticos dentro del complejo de usos mixtos Vía Montejo, ubicado en la zona norte de la ciudad (muy cerca de la salida hacia Progreso).

## Conclusiones

El análisis desarrollado a lo largo de este trabajo permite afirmar que la transformación reciente del espacio urbano de la ciudad de Mérida no puede comprenderse únicamente como resultado de dinámicas demográficas o de crecimiento económico local, sino como expresión territorial de procesos estructurales más amplios asociados a la globalización financiera, la reconfiguración del papel del Estado y la consolidación de estrategias de competitividad urbana. Tal como han señalado Ascher (2001), Harvey (2000) y Sassen (2007), la ciudad contemporánea se encuentra cada vez más subordinada a la lógica de la valorización del capital; el caso de Mérida confirma que dicha tendencia no es exclusiva de las metrópolis globales, sino que también se manifiesta con fuerza en ciudades intermedias insertas en mercados emergentes.

En primer lugar, la liberalización y desregulación financiera descritas por Peyrelevade (2005) y Palazuelos (1998) han permitido que el capital adquiera una autonomía territorial que presiona a las ciudades a competir por atraer inversión. En Mérida, esta competencia se traduce en la promoción activa de proyectos de gran escala, en la flexibilización normativa y en la construcción de una narrativa de ciudad segura, ordenada y con alta calidad de vida. La financiarización del mercado inmobiliario —en el sentido planteado por Fix (2007)— ha incrementado la liquidez del sector y ha convertido al espacio urbano en un activo susceptible de circular en mercados de capital. Así, desarrollos verticales, complejos de usos mixtos, centros comerciales y corredores logísticos no solo responden a necesidades funcionales, sino que se diseñan como productos estandarizados de alta negociabilidad, en línea con lo observado por Brenner (2003) y Fernández Durán (2006).

En segundo lugar, la transición desde un esquema de planificación normativa de corte keynesiano hacia modelos de gobernanza urbana más subsidiarios del mercado, como lo plantean Huerta Moreno (2005) y de Mattos (2005), ha ampliado el margen de acción de actores privados con alta capacidad de inversión. La descentralización político-administrativa ha facilitado la emergencia de coaliciones procrecimiento, en el sentido clásico de Molotch (1976) y Logan y Molotch (1987), actualizadas en contextos contemporáneos por Jonas y Wilson (1999). En Mérida, estas coaliciones —integradas por desarrolladores, propietarios de suelo, capital financiero e intermediarios políticos— han orientado la agenda urbana hacia la expansión territorial y la captura de plusvalías. Tal como advierten Remy (2001) y Grafmeyer (2005),

este tipo de dispositivos institucionales tiende a consolidar una gestión urbana donde el interés público se subordina progresivamente a la lógica del mercado del suelo.

La caracterización detallada del sector inmobiliario local realizada en este trabajo demuestra que el crecimiento urbano de Mérida no es espontáneo ni fragmentado, sino el resultado de una estructura organizativa compleja donde desarrolladores, constructoras, agencias, asesores, cámaras empresariales y gestores de capital interactúan bajo una arquitectura financiera sofisticada. El sector inmobiliario a partir de las aportaciones de Ball et al. (1998) y Brown y Matysiak (2000), debe entenderse como un entramado de actividades que va más allá de la simple construcción, integrando adquisición de suelo, estructuración financiera, comercialización y administración de activos.

El examen del ciclo de producción inmobiliaria confirma que el espacio urbano se produce hoy mediante mecanismos de ingeniería financiera. Como señalan Geltner et al. (2021) y Brueggeman y Fisher (2021), los instrumentos financieros actúan como mediadores entre expectativas macroeconómicas y configuraciones urbano-arquitectónicas concretas. En la etapa de adquisición del suelo, la anticipación de rentas futuras convierte la tierra en un activo especulativo; durante el desarrollo, los créditos estructurados disciplinan al promotor; en la colocación, el crédito hipotecario —incluyendo el papel central de INFONAVIT, FOVISSSTE y la banca comercial— transforma el acceso a la vivienda en deuda de largo plazo; y en la fase de circulación financiera, instrumentos como FIBRAS, CKDs y CERPIs integran los inmuebles a mercados de capital más amplios. Este proceso confirma la observación de Kohlhepp (2023) respecto a la creciente financiarización de los mercados urbanos en economías emergentes.

La tipología de actores financieros presentada, apoyada en la clasificación de AMEXCAP (2025), muestra que la mercantilización del espacio urbano meridano involucra tanto capital privado como capital institucional. Los inversionistas institucionales —fondos de pensiones, aseguradoras y bancos de inversión— operan bajo mandatos de largo plazo y criterios técnicos rigurosos (Ang, 2014; Brueggeman y Fisher, 2021), elevando estándares de formalización y gobernanza corporativa. No obstante, su participación también implica la subordinación del territorio a exigencias de rentabilidad y estabilidad financiera, profundizando la lógica del inmueble como activo más que como bien social. En este sentido, la presencia de capital privado y fondos oportunistas (Cumming, 2021; Kohlhepp, 2023) introduce dinámicas de reposicionamiento y valorización que pueden reconfigurar usos del suelo y patrones de ocupación.

La taxonomía de instrumentos financieros desarrollada en este artículo permite comprender cómo la expansión urbana de Mérida está apalancada por mecanismos de deuda estructurada, bursatilización y vehículos híbridos. Los créditos puente, sindicados y esquemas de *project finance* (Canales, 2020; Gatti, 2023) anticipan y capitalizan rentas futuras; las FIBRAS, CKDs y CERPIs (Solis, 2022) canalizan ahorro institucional hacia activos inmobiliarios; mientras que los vehículos de capital privado y asociaciones estratégicas permiten distribuir riesgos y maximizar retornos. En conjunto, estos



instrumentos no solo financian proyectos específicos, sino que configuran un modelo urbano donde la producción del espacio depende crecientemente de su capacidad de generar flujos financieros.

Desde una perspectiva crítica, los hallazgos sugieren que la financiarización del espacio urbano en Mérida ha contribuido a consolidar una ciudad más dispersa, segmentada y orientada a nichos de mercado de alta rentabilidad. La abundancia de capital y la presión por rendimientos, advertidas por Charmes (1998), tienden a elevar el precio del suelo y a estimular procesos especulativos; además, como apunta Naím (2005), el sector inmobiliario puede operar como canal de legitimación de capitales de diversa procedencia. Aunque la profesionalización del mercado ha incrementado su sofisticación y resiliencia financiera, también ha reforzado la subordinación de la planificación urbana a criterios de valorización.

En síntesis, el caso de Mérida demuestra que la financiarización no es un fenómeno abstracto, sino un proceso concreto que articula actores locales y globales, instrumentos financieros complejos y marcos regulatorios nacionales para producir espacio urbano bajo lógicas de acumulación. La ciudad emerge como un nodo donde convergen capital inmobiliario, ahorro institucional y estrategias políticas de crecimiento. Comprender esta arquitectura inmobiliario-financiera resulta indispensable para interpretar las transformaciones socioespaciales contemporáneas y para abrir el debate sobre el papel del Estado y de la planificación en la regulación de estos procesos.

Finalmente, este trabajo aporta una caracterización integral del sector inmobiliario meridano y de su inserción en circuitos financieros nacionales e internacionales. Al situar el caso dentro de los debates sobre mercantilización urbana y globalización financiera (Harvey, 1989, 2000), se evidencia que las dinámicas observadas en Mérida forman parte de una tendencia más amplia en la cual el espacio urbano se convierte en soporte privilegiado de la acumulación financiera. Las futuras investigaciones deberán profundizar en los impactos sociales y territoriales de esta transformación, así como en las alternativas de gobernanza capaces de equilibrar la lógica del mercado con el derecho colectivo a la ciudad.

## Referencias

- AMEXCAP (Asociación Mexicana de Capital Privado). (2025). Guía de capital privado en México
- Aguilar, A. G., Flores-Espinosa, M., y Hernández, J. (2025). Metropolización, dinámica inmobiliaria y segregación socio-territorial. El caso de Mérida, Yucatán. *EURE*, 51(153), 1-27. <https://doi.org/10.7764/EURE.51.153.03>
- Ang, A. (2014). *Asset management: A systematic approach to factor investing*. Oxford University Press.
- Ascher, F. (2001). *Les nouveaux principes de l'urbanisme*. Éditions de l'Aube.
- Ball, M., Lizieri, C., y MacGregor, B. D. (1998). *The economics of commercial property markets*. Routledge.
- Brenner, N. (2003). La formación de la ciudad global y el re-escalamiento del espacio del Estado en la Europa Occidental postfordista. *EURE*, (86).

- Brown, G. R., y Matysiak, G. A. (2000). *Real estate investment: A capital market approach*. Financial Times/Prentice Hall.
- Brueggeman, W. B., y Fisher, J. D. (2021). *Real estate finance and investments*. McGraw-Hill Education.
- Canales, G. (2020). *Estructuración de financiamiento para proyectos inmobiliarios*. Limusa.
- Charmes, E. (1998). *La nouvelle bulle a éclaté en Thaïlande*. *Études Foncières*, (81).
- Cumming, D. (Ed.). (2021). *The Oxford handbook of venture capital*. Oxford University Press.
- De Mattos, C. A. (2005). *Gestión territorial y urbana: De la planeación a la governance*. *Ciudades*, (66).
- Fernández Durán, R. (2006). *El tsunami urbanizador español y mundial*. [https://www.ecologistasenaccion.org/article.php3?id\\_article=4824](https://www.ecologistasenaccion.org/article.php3?id_article=4824)
- Fix, M. (2007). *São Paulo cidade global: Fundamentos financeiros de uma miragem*. Boitempo Editorial.
- Gatti, S. (2023). *Project finance in theory and practice*. Academic Press.
- Geltner, D., Miller, N. G., Clayton, J., y Eichholtz, P. (2021). *Commercial real estate analysis and investments*. OnCourse Learning.
- Grafmeyer, Y. (2005). *Sociologie urbaine*. Armand Colin.
- Harvey, D. (1989). *From managerialism to entrepreneurialism: The transformation in urban governance in late capitalism*. *Geografiska Annaler*, 71(1).
- Harvey, D. (2000). *Mundos urbanos posibles*. En A. M. Ramos (Ed.), *Lo urbano en 20 autores contemporáneos*. Ediciones UPC.
- Huerta Moreno, M. G. (2005). *El neoliberalismo y la conformación del Estado subsidiario*. *Política y Cultura*.
- Jonas, A. E. G., y Wilson, D. (Eds.). (1999). *The urban growth machine: Critical perspectives two decades later*. SUNY Press.
- Kohlhepp, D. B. (2023). *Real estate development matrix*. Routledge.
- Logan, J. R., y Molotch, H. L. (1987). *Urban fortunes: The political economy of place*. University of California Press.
- Molotch, H. (1976). *The city as a growth machine: Toward a political economy of place*. *American Journal of Sociology*, 82(2), 309–332. <https://doi.org/10.1086/226311>
- Naím, M. (2005). *Ilícito: Cómo traficantes, contrabandistas y piratas están cambiando el mundo*. Debate.
- Palazuelos, E. (1998). *La globalización financiera: La internacionalización del capital financiero a finales del siglo XX*. Síntesis.
- Peyrelevade, J. (2005). *Le capitalisme total*. Seuil.
- Remy, J. (2001). *Ville visible, ville invisible: Un réseau aréolaire?* *A+C – Arquitectura y Cultura*, (1).
- Sassen, S. (2007). *Una sociología de la globalización*. Katz.
- Solís Tepexpa, S. (2022). *Análisis de los fideicomisos de infraestructura y bienes raíces (FIBRAS) en México*. *Revista CIFE*.