

# Chapultepec Heights: un negocio urbano en la Ciudad de México posrevolucionaria

**E**l asunto de la urbanización

Los fraccionamientos urbanos en los terrenos aledaños a la Ciudad de México se convirtieron en un negocio próspero en la década de 1920. Un grupo influyente de empresarios invirtió en esta actividad, impulsado por la demanda de espacios habitables de la creciente población del Distrito Federal, que en 1921 sobrepasaba ligeramente los 900 000 habitantes para alcanzar casi 1 230 000 en 1930. Varios ranchos y haciendas fueron fraccionados y convertidos en nuevos barrios que ofrecían a la venta terrenos y casas con facilidades de pago. En esta década se construyeron alrededor de 32 nuevas colonias,<sup>1</sup> más del doble de las erigidas entre 1910 y 1919<sup>2</sup> y cinco más que en los veintiséis años comprendidos entre 1884 y 1910, correspondientes al Porfiriato.<sup>3</sup>

Existen por lo menos cuatro factores que explican el florecimiento de los negocios urbanos en el periodo posrevolucionario. En primer lugar la expansión poblacional que se registró en la entidad entre 1910 y 1920, la década de la Revolución, durante la cual creció en un 25.7 por ciento, en tanto que la de la república se redujo en un 5.45 por ciento. Así, mientras la población absoluta del país se contrajo, la del Distrito Federal pasó de ser 4.75 por ciento en 1910 a 6.32 por ciento del total del país en 1921, es decir, su participación relativa se incrementó en un

\* Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora.

<sup>1</sup> María Soledad Cruz Gutiérrez, *Crecimiento urbano y procesos sociales en el Distrito Federal (1920-1928)*, México, UAM-Azcapotzalco, 1994, p. 132.

<sup>2</sup> Jorge H. Jiménez Muñoz, *La traza del poder. Historia de la política y los negocios urbanos en el Distrito Federal desde sus orígenes a la desaparición del Ayuntamiento (1824-1928)*, México, Codex, 1993, p. 155.

<sup>3</sup> Datos tomados de los mapas de Ma. Dolores Morales, "La expansión de la ciudad de México en el siglo XIX: el caso de los fraccionamientos", en Alejandra Moreno Toscano (coord.), *Ciudad de México: ensayo de construcción de una historia*, México, INAH (Científica, Historia, 61), 1978.



33 por ciento.<sup>4</sup> Así, mientras que en 1910 uno de cada 20 habitantes vivía en el Distrito Federal, en 1921 la proporción era de uno de cada 16. Este cambio drástico fue resultado de la llegada de miles de habitantes de diferentes estados mexicanos a la capital, debido a la inseguridad derivada de la lucha armada y a las secuelas de muerte, epidemias y escasez de alimentos que trajo consigo. La población de la municipalidad de México, en la cual se encontraba la capital, aumentó aun más que la de la entidad. Lo hizo en un 30.6 por ciento, en tanto que el espacio urbano creció en un 15.6 por ciento.<sup>5</sup> Así, el fenómeno migratorio provocó hacinamiento en las zonas norte y centro de la urbe, en muchos de cuyos barrios se vivía sin iluminación y en pésimas condiciones de salubridad. De tal suerte que en 1920, cuando la paz estaba consolidándose, existía una gran demanda de espacios habitables, oportunidad aprovechada por los inversionistas inmobiliarios, dispuestos a arriesgarse en nuevas aventuras económicas.

El segundo factor fue el crecimiento de un transporte público rápido y barato y la apertura de nuevas vialidades. Los tranvías eléctricos, cuya construcción se inició durante el Porfiriato, eran vehículos cómodos, con horarios regulares, y contaban con corridas normales y exprés.<sup>6</sup> Las tarifas urbanas eran de 10 centavos y las foráneas e interurbanas iban de 15 a 35 centavos en primera, y de 10 a 25 centavos en segunda; además se podían adquirir abonos de transporte más baratos.<sup>7</sup> Las líneas tranviarias conecta-

ban a los pueblos más importantes del Distrito Federal con el centro de la capital, y sus vías tenían una longitud de 350 kilómetros en 1921. Por ejemplo, el recorrido suburbano de Xochimilco al centro de la ciudad tomaba entre 50 y 60 minutos, pero los trayectos de los viejos pueblos del sur, que prácticamente se habían conurbado con la municipalidad de México, como Mixcoac, San Ángel y el un poco más lejano Tlalpan, podían hacerse entre 25 y 30 minutos.<sup>8</sup> Ello facilitó el traslado de habitantes al centro de la Ciudad de México, en donde se localizaban los principales centros de trabajo y educativos. Adicionalmente se introdujeron automotores de pasajeros desde 1917. Este nuevo medio de transporte, si bien era inseguro por la irresponsabilidad de los choferes, quienes corrían para ganarle el pasaje a la competencia, tenía la ventaja de ser veloz y de poder acceder a las zonas carentes de energía eléctrica o con pavimento defectuoso. Como no necesitaban de cableado ni de vías para funcionar, se expandieron rápidamente; para 1930 la ciudad contaba con 55 líneas y 1 714 unidades de pasajeros.<sup>9</sup> Según una guía turística de la época, sólo eran recomendables por su seguridad y limpieza las líneas que comunicaban con Chapultepec Heights y con algunas otras colonias.<sup>10</sup>

Entre las avenidas abiertas destacan la de los Insurgentes, que conectó a la colonia Roma con el parque de la Bombilla, situado en el sur, en la municipalidad de San Ángel. La ampliación de esta vialidad, que creció en ocho kilómetros y tenía 34 metros de ancho,<sup>11</sup> provocó un ensanchamiento urbano hacia el sur poniente, estableciéndose a lo largo de su trayectoria alrededor de nueve flamantes fraccionamientos. Al sur fue alargada la Calzada del Tlalpan, que comunicó

<sup>4</sup> Datos sacados del *Tercer censo de población de los Estados Unidos Mexicanos verificado el 27 de octubre de 1910*, t. I, México, Oficina Impresora de la Secretaría de Hacienda, 1918 y del *Resumen del censo general de habitantes de 30 de noviembre de 1921*, México, Talleres Tipográficos de la Nación, 1928.

<sup>5</sup> *Idem.*

<sup>6</sup> T. Philip Terry, *Terry's Guide to Mexico. The New Standard Guidebook to the Mexican Republic with Chapters on the Railways, the Airways and the Ocean Routes to Mexico*, Boston, Houghton Mifflin Company, 1930, p. 235.

<sup>7</sup> Para tener una idea de la relación entre las tarifas y los salarios, cabe mencionar que el sueldo obrero por jornada de trabajo era de \$1.34 y a destajo de \$2.05 en 1927. *Examen de la situación económica de México, 1925-1976*, México, Banamex, 1978, p. 54.

<sup>8</sup> *Guía oficial del sistema de tranvías de México*, México, Talleres Tipográficos de la Compañía, 1922, pp. 91, 109 y 127.

<sup>9</sup> Manuel Puig Casauranc, *Atlas general del Distrito Federal, geográfico, histórico, estadístico y agrario*, México, Talleres Gráficos de la Nación, 1930, p. 67.

<sup>10</sup> Terry, *op. cit.*, p. 234.

<sup>11</sup> "La Calzada del Centenario a San Ángel", en *El Universal*, 22 de enero de 1921.



al viejo poblado con el centro de la urbe, a cuyos costados surgieron colonias como la Moderna, la Postal, la Portales y la Nativitas. Hacia el poniente de la ciudad fue ampliada la Calzada de la Verónica, beneficiando a nuevos desarrollos urbanos como la colonia Anzures y la Bosque de Chapultepec.

Otro factor que incidió en la proliferación de los negocios de bienes raíces metropolitanos fue la reforma agraria de la Constitución de 1917, que limitó el tamaño de las haciendas, introdujo la expropiación como figura legal para acabar con el latifundismo y concedió a los pueblos el derecho a reclamar terrenos para fundar ejidos. Estos cambios en la propiedad se levantaron como una amenaza para los intereses de los hacendados, y es posible que, ante el temor de sufrir expropiaciones, optaran por convertir sus ranchos y haciendas en fraccionamientos urbanos.

Un cuarto elemento que explica este fenómeno es la condición de la economía. La década posrevolucionaria se caracterizó por una paz precaria, el lento crecimiento de la economía durante el primer quinquenio, la recesión durante el segundo —bajo el impacto de la crisis estadounidense de 1927 y la mundial de 1929—, los problemas de circulación monetaria y la paralización y casi destrucción del sistema bancario porfirista.<sup>12</sup> De tal manera que ni la agricultura, ni la banca y mucho menos la industria registraron nuevas inversiones de capital debido a la desconfianza que generaban entre la vieja burguesía los gobiernos de Álvaro Obregón y de Plutarco Elías Calles.<sup>13</sup> En este panorama, las inversiones inmobiliarias resultaban relativamente más seguras y rentables; el valor de la tierra tendía a mantenerse estable en el peor de los escenarios económicos y se elevaba si el uso del suelo era transformado de agrícola a urbano, mediante inversiones destinadas a satisfacer un mercado con fuerte demanda.

Así, se constituyeron nuevas compañías inmobiliarias bajo la forma de

<sup>12</sup> Enrique Cárdenas, *La industrialización mexicana durante la gran depresión*, México, El Colegio de México, 1987, pp. 28-37.

<sup>13</sup> Para el caso de la industria véase Stephen Haber, *Industria y subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940*, México, Alianza Editorial, 1992, p. 244.



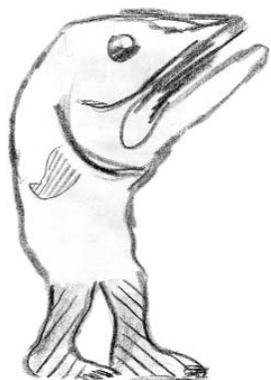
sociedades anónimas, buscando el concurso de socios que aportaran capital y destrezas empresariales, y paulatinamente estos negocios dejaron de ser empresas familiares. Los activos necesarios para incursionar en estas aventuras eran tierras cercanas a la metrópoli, liquidez de capital y buenas relaciones con los ayuntamientos locales, a fin de conseguir los permisos de construcción y, en el mejor de los casos, que las obras de urbanización fueran cubiertas por las corporaciones edilicias.

#### Chapultepec Heights Company

Esta sociedad anónima se constituyó el 28 de septiembre de 1921 con objeto de fraccionar y urbanizar terrenos, construir caminos, establecer y fundar medios de transporte, instalar plantas de generación de luz y de agua, fabricar y comercializar materiales de construcción y ornato y emitir bonos hipotecarios. La duración de la nueva compañía sería de cincuenta años a partir de su fundación. La sociedad tenía un capital de \$35 000.00 oro aportados por cada uno de sus cinco socios, con una participación individual de \$7 000.00.<sup>14</sup> Entre los accionistas de la empresa figuraban los mexicanos Julio R. Ambrosius y José Certucha, dos estadounidenses avocados en México, Samuel W. Rider y Benjamin T. Davis, y un británico, Albert Blair. El primer consejo de administración quedó integrado por Rider, como primer vocal presidente, Ambrosius, segundo vocal vicepresidente, Blair, tercer vocal, secretario y tesorero, Davis, cuarto vocal, y Certucha, quinto vocal. Como comisario fue designado el licenciado Ignacio Michel y Parra. De acuerdo con el acta constitutiva, el 1.5 por ciento de las utilidades ingresarían al fondo de reserva, equivalente a un quinto del capital social, y el resto se repartiría entre los socios.<sup>15</sup> Según versión de la nuera de Blair, y de la biografía de su esposa, éste no aportó capital líquido a la

<sup>14</sup> Archivo General de Notarías de la Ciudad de México [en adelante AGNCM]. Notario núm. 57, Felipe Arellano, vol. 69, núm. 5845, ff. 276-280.

<sup>15</sup> AGNCM, *loc. cit.*



empresa, sino maquinaria y su trabajo; laboraba del alba al anochecer, coordinando las tareas de los ingenieros topógrafos.<sup>16</sup>

Julio R. Ambrosius estaba casado con Ana Cuevas Lascuráin, hija de Eduardo Cuevas Rubio y de Ana Lascuráin, cuyo padre era propietario de la Hacienda los Morales, situada entre el Distrito Federal y el Estado de México.<sup>17</sup> Albert Blair nació en Inglaterra, pero a la edad de 10 años emigró a Estados Unidos con un tío que era propietario de una mina de carbón en Kentucky. Estudió ingeniería de minas en la Universidad de Michigan, en donde conoció a los hermanos de Francisco I. Madero, Raúl y Julio, quienes lo convencieron de unirse a la Revolución que encabezó su hermano a principios de 1911. En 1918 se casó con Antonieta Rivas Mercado, una intelectual de vanguardia, hija del destacado arquitecto porfiriano Antonio Rivas Mercado, dedicándose a administrar los bienes de los Madero en la región de La Laguna, entre los estados de Coahuila y Durango, durante los últimos años de la Revolución. En 1920 vivió durante una corta temporada en la Hacienda de San Pedro de las Colonias, Coahuila, propiedad de los Madero, pero como su esposa no soportó el extremoso clima, ni la vida rural, regresaron a México y ya en la capital ingresó al negocio inmobiliario.<sup>18</sup>

Otro de los socios sobre los que tenemos datos es Samuel W. Rider, quien nació en Estados Unidos en 1859 y fungió como representante de varias compañías estadounidenses: The Mexico City Building, Mexican National Construction Company, Mexico City Improvement Company, San Angel Land Company y Chihuahua Timberland Company.<sup>19</sup> A juzgar por el tipo de compañías en las que participó, era quien más experiencia tenía en el campo de los negocios inmobiliarios.

<sup>16</sup> Kathryn S. Blair, *A la sombra del Ángel*, México, Alianza Editorial, 1995, pp. 356 y 375 y Fabienne Bradu, *Antonieta (1900-1931)*, México, FCE, 1991, p. 67.

<sup>17</sup> José Mancebo Benfield, *Las Lomas de Chapultepec*, México, Librería de Manuel Porrúa, 1960, pp. 202-203.

<sup>18</sup> Bradu, *op. cit.*, pp. 55-59 y Blair, *op. cit.*, pp. 348-356.

<sup>19</sup> Jiménez, *op. cit.*, p. 292.



Una vez constituida, la Chapultepec Heights Company compró, el 6 de octubre de 1921, a Alberto Cuevas Lascuráin, cuñado de Ambrosius, 2 210 940 m<sup>2</sup>, de las tierras denominadas Pila Vieja, Barrilaco y Nopaleira, correspondientes a la quinta sección de la Hacienda de los Morales, que formaban parte del rancho de Polanco, tierras que Cuevas Lascuráin había recibido como herencia de su padre. El precio de venta se fijó en 10 centavos el metro, es decir \$221 094.00 pagaderos en monedas de oro (un peso oro equivalía a 50 centavos de dólar). Este terreno, situado dentro del municipio de Tacubaya y que lindaba con el Estado de México, se hallaba en la Loma de Buenavista, en la orilla norponiente del Bosque de Chapultepec. La operación de compra-venta se hizo a plazos. La compañía dio \$15 000.00 como anticipo y se establecieron cuatro pagos anuales con vencimiento en el mes de febrero entre 1922 y 1925. El primero de ellos sería de \$20 000.00, el segundo de \$40 000.00, el tercero de \$60 000.00 y el último de \$80 094.00. El interés establecido en esta operación fue de 7 por ciento anual sobre saldos



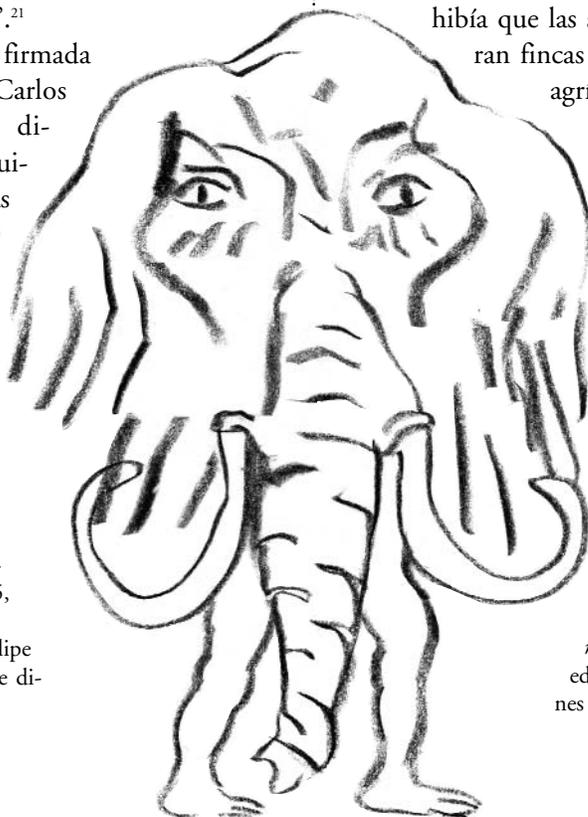
insolutos pagaderos en mensualidades. Se estipuló que la empresa podría dar anticipos que, cuando fueran mayores a \$50 000.00, serían susceptibles de recibir un 10 por ciento de descuento. Para garantizar el pago de las tierras, la compañía hipotecó 75 000 m<sup>2</sup> en favor de Cuevas Lascuráin, los cuales se irían liberando en la medida que se cubrieran los pagos. Asimismo, la empresa absorbió la cancelación de la hipoteca que gravaba estos terrenos, con un valor de \$12 500.00, a nombre de Refugio Terreros de Rincón Gallardo, la cual en esta misma escritura recibió de Cuevas Lascuráin los \$10 000.00 restantes, a fin de liberar el préstamo sobre las tierras en venta.<sup>20</sup>

El 20 de diciembre de 1921, la Chapultepec Heights Company recibió autorización presidencial para efectuar la compra de una enorme porción de terreno de Carlos Cuevas Lascuráin, también cuñado de Ambrosius. Se trataba de la fracción cuarta de la Hacienda de los Morales. Obregón señaló en el acuerdo que sancionaba la transacción, que ella no iba en contra de las provisiones del artículo 27 constitucional (referido a la reforma agraria), pues el propósito de la empresa no era explotar tierras agrícolas, sino construir un fraccionamiento urbano que “viene a ayudar a resolver el problema de las habitaciones en la ciudad de México”.<sup>21</sup>

Por medio de la escritura, firmada entre Chapultepec Heights y Carlos Cuevas Lascuráin el 29 de diciembre de 1921, aquella adquirió alrededor de 667 hectáreas (6 670 000m<sup>2</sup>) por \$600 300.00 oro. De nueva cuenta se trató de una operación a plazos que, por la magnitud del desembolso, se pactó a 15 años. La compañía pagó un anticipo de \$10 000.00, se comprometió a cubrir la hipoteca

de \$30 000.00 con que estaba gravada esta propiedad, y a pagar los \$560 300.00 restantes en 15 años, con un interés de 6 por ciento anual sobre saldos insolutos. Para garantizar el pago se constituyó una hipoteca en favor de Cuevas Lascuráin, quien tendría la obligación de ir liberando los terrenos en la medida que se fuera cubriendo su valor o podría proceder a su venta si la empresa no cubría los pagos a tiempo.<sup>22</sup> La fracción cuarta de la Hacienda de los Morales, conocida como Rancho del Huizachal, se ubicaba en parte del municipio de Tacubaya en el Distrito Federal y el entonces de Tlalnepantla en el Estado de México.<sup>23</sup>

Aparentemente Albert Blair fue el encargado de entrevistarse con el presidente Obregón con el fin de conseguir la autorización para celebrar la compra del Rancho del Huizachal, y también recibió luz verde para que iniciase los trámites para obtener la licencia de construcción de Chapultepec Heights en la fracción quinta de la ex hacienda, con las autoridades de la Ciudad de México.<sup>24</sup> Sus antecedentes como revolucionario, al lado del movimiento maderista, eran una buena carta de presentación. La intervención del presidente de la república, sancionando la compra, obedecía a que en la fracción IV del artículo 27 constitucional se prohibía que las sociedades por acciones adquirieran fincas rústicas con fines de explotación agrícola; de suerte que este tipo de transacciones tenían que ser aprobadas por el ejecutivo, una vez que se cerciorara de los fines comerciales que perseguía la compra, en este caso, dedicada a los negocios inmobiliarios.<sup>25</sup>



<sup>20</sup> AGNCM, Notario núm. 28, Ildefonso Bandera, vol. 110, núm. 3575, 6 de octubre de 1921.

<sup>21</sup> AGNCM, Notario núm. 57, Felipe Arellano, vol. 82, núm. 6412, 29 de diciembre de 1921.

<sup>22</sup> *Idem.*

<sup>23</sup> AGNCM, Notario núm. 57, Felipe Arellano, vol. 81, núm., 6542, 19 de enero de 1922.

<sup>24</sup> Blair, *op. cit.*, pp. 360-361.

<sup>25</sup> AGNCM, Notario núm. 57, Felipe Arellano, vol. 82, núm. 6412, 29 de diciembre de 1921, Arnaldo Córdova, *La ideología de la Revolución mexicana. La formación del nuevo régimen*, 4a. ed., México, ERA/Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, 1975, p. 488.



### Chapultepec Heights y la innovación urbana

El proyecto para el nuevo fraccionamiento fue confiado al arquitecto José Luis Cuevas, quien estaba emparentado con los Cuevas Lascuráin. Él estudió arquitectura en la Universidad de Oxford, en Inglaterra, en donde recibió la influencia de la *Garden City*, desarrollada por el destacado urbanista británico Ebenezer Howard.<sup>26</sup> Este arquitecto propuso la creación de pequeñas ciudades autosuficientes, síntesis del campo y la ciudad, en las que se construyeran viviendas unifamiliares con jardín; éstas deberían ser limitadas en su tamaño, en el número de sus pobladores, contar con todos los servicios públicos, educativos, los negocios que le dieran vida económica y rodeadas de un cinturón de áreas verdes dedicado a la agricultura.<sup>27</sup> Puso en práctica sus ideas urbanísticas, vertidas en *Tomorrow a Peaceful Path for Real Reform*, publicado en 1898, en la construcción de dos ciudades cercanas a Londres, Letchword en 1904 y Welwyn en 1919.<sup>28</sup> Howard no se preocupó por definir el tipo de trazado, ni el estilo de las construcciones, los cuales dejó al gusto de los constructores, de manera que según uno de sus críticos, el historiador de la arquitectura Benevolo, provocó una libertad ecléctica en los edificios y trazados sinuosos.<sup>29</sup> Este movimiento buscaba el equilibrio entre las áreas verdes y lo urbano, como producto del rechazo a la aglomeración y la contaminación londinenses, que diera una vida más placentera a los seres humanos.<sup>30</sup> Pero más que verdaderas ciudades, el término ciudad jardín debe entenderse como barrios satélites de una ciudad.<sup>31</sup>

Esto fue precisamente lo que sucedió con el proyecto de Cuevas en Chapultepec Heights, planteó un

<sup>26</sup> Entrevista con el arquitecto Pedro Ramírez Vázquez, realizada por Graciela de Garay el 6 de julio de 1994, Área de Historia Oral, Instituto Mora.

<sup>27</sup> Lewis Mumford, *The City in History. Its origins, its Transformations and its Prospects*, Nueva York, Harcourt, Brace and World Inc., 1981 p. 515.

<sup>28</sup> Leonardo Benevolo, *Historia de la arquitectura moderna*, 6a ed. ampliada, Barcelona, Gustavo Gili, 1987, pp. 384-386.

<sup>29</sup> *Ibidem*, pp. 389-391.

<sup>30</sup> Mumford, *op. cit.*, p. 522.

<sup>31</sup> Benevolo, *op. cit.*, p. 388.

diseño de calles y avenidas sinuosas con enormes parques y camellones arbolados entreverados. Su avenida principal, que se conectaba por medio de una glorieta con la Calzada de la Exposición, hoy Paseo de la Reforma, cuenta hasta la fecha con un camellón de tierra apisonada para que en él paseen los jinetes.

Los lotes del nuevo fraccionamiento, que empezó a comercializar sus terrenos desde 1922, tenían superficies relativamente grandes, que oscilaban entre los 800 y los 5 000 m<sup>2</sup>, aunque el tamaño más común fue de 1 500 a 2 500 m<sup>2</sup>. En las escrituras de venta de los terrenos de la primera sección de Chapultepec Heights, conocida como Virreyes, se estipulaba que las casas no deberían tener bardas, “sino setos ovallados” [*sic*] con una altura máxima de un metro —cosa totalmente inusual para México—; que los lotes sólo podían destinarse para casas habitación; que los propietarios no podrían subdividirlos sin el consentimiento de la Compañía; que los proyectos y planos de construcción deberían ser aprobados por los arquitectos de la empresa; que las edificaciones deberían estar separadas por cinco metros de los linderos laterales y a una distancia de la calle, que variaba dependiendo del ancho de la misma.<sup>32</sup> Con estas especificaciones la empresa se aseguraba que su fraccionamiento mantuviera condiciones uniformes, aplicando influencias estadounidenses en lo que se refiere a los terrenos sin bardar, que preservara la exclusividad y elegancia de la nueva colonia. Al pasar el tiempo, sin embargo, sus habitantes construyeron bardas, incapaces de renunciar a una añeja tradición, tal vez impulsados por la inseguridad y la violencia que caracterizaban a la capital en aquellos años.

El primer eslogan para la venta fue: “Compre en Chapultepec Heights y el bosque será su jardín”. En la edificación de las casas privaron estilos diversos: los *bungalows* estadounidenses, los *chateaux* a la francesa, las *villes* a la italiana, pero sobre todo el estilo californiano, conocido más tarde como colonial californiano, introducido por los arquitectos estadounidenses Reginald D. Johnson o Alfred C. Bossom.<sup>33</sup> El arquitecto José

<sup>32</sup> Cf. Vid., AGNCM. Notario núm. 57, Felipe Arellano, vol. 116, núm. 8742, ff. 120-137.

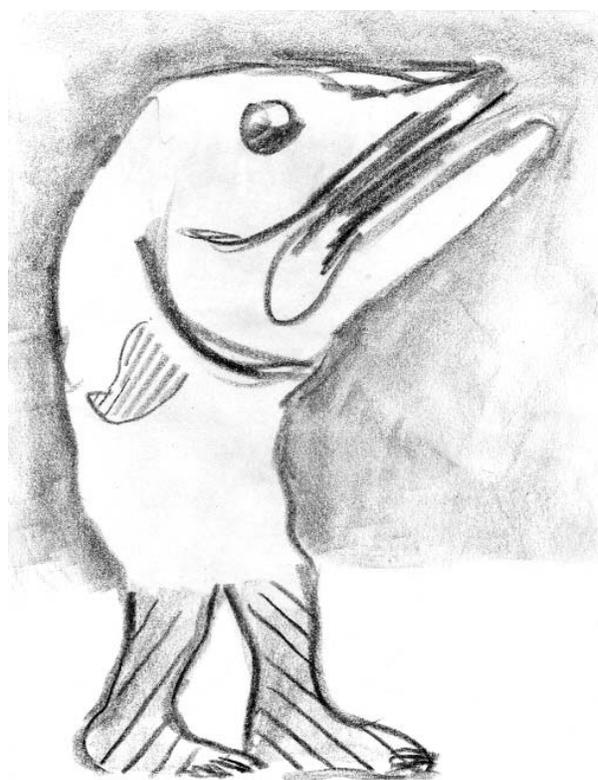
<sup>33</sup> *El Universal*, 27 de agosto de 1922.

Luis Cuevas fue uno de los más prominentes de su gremio en esta década; presidió la Sociedad de Arquitectos Mexicanos durante varios años y formó parte de la delegación enviada por esta sociedad al Congreso Internacional de Planeación y a la Exposición de Arquitectura, celebrado en Nueva York en abril de 1925.<sup>34</sup> Cuevas fue el gran introductor de la *Garden City* en México, no sólo la puso en práctica en Chapultepec Heights, sino también en el fraccionamiento Hipódromo Condesa —erigido en 1925— e intentó construir una Ciudad Jardín en Orizaba.

Este nuevo tipo de barrio, dedicado a la clase alta, fue muy del gusto de los extranjeros avecindados en México, tal vez por ser un proyecto más cercano a los gustos foráneos. Pero paulatinamente consiguió que la elite económica porfiriana y la revolucionaria desplazaran su domicilio hacia estas antes desoladas colinas, bautizadas con los nombres de cadenas montañosas por Antonieta Rivas Mercado, la esposa de Blair, dejando el Paseo de la Reforma y las colonias Juárez y Roma más cercanas al corazón de la urbe. Philip Terry lo recomendaba como paseo turístico encomiando sus cualidades de la siguiente manera:

Chapultepec Heights, una nueva e inusualmente atractiva colonia [... situada] en una elevada mesa, en la zona inmediatamente posterior a los terrenos del Castillo [de Chapultepec], está más favorablemente localizada que ninguna de las otras colonias de la capital. Ocupa una posición dominante, por encima del nivel de la ciudad, en una loma luminosa resguardada por una espléndida sierra, con vistas que incluyen el Castillo, el bosque, la anchurosa ciudad, el Popocatepetl, el Iztaccíhuatl y todas las enormes montañas que rodean al Valle [de México]. Resulta difícil imaginar una mejor situación para residir; una hermosa, alta, saludable, tranquila y suave mesa, con panoramas magníficos, aire de calidad y, por si fuera poco, de fácil acceso (15 minutos en autobús o carro) [...] En pocos lugares del mundo se han combinado el arte y la naturaleza tan armoniosamente como en esta fresca, brillante e iluminada colina, donde la latitud tropical es minimizada por una deliciosa altura; donde una mirada

<sup>34</sup> “El Congreso de Planeación en Nueva York”, en *El Universal*, 8 de marzo de 1925.



abarcadora puede contemplar segmentos que incluyen un encantador castillo semimedieval [*sic*], las palmeras y los volcanes bañados de nieve, la ciudad brotando, el santuario del campo y una de las mejores reservas forestales del continente.<sup>35</sup>

Chapultepec Heights, más adelante conocida como Lomas de Chapultepec, se convirtió en el espacio de las clases altas. Situado en una parte alta de la ciudad, desde la cual se dominaba la vista del Valle de México, simbolizaba también el poder económico y político de sus habitantes. Entre quienes compraron terrenos en este fraccionamiento durante sus tres primeros años de vida sobresalen el arquitecto José Luis Cuevas, Antonio Rivas Mercado, suegro de Blair, y el escritor Martín Luis Guzmán, a quien se le vendió el lote pagando menos de la mitad en efectivo y cubriendo el resto con propaganda para la colonia en su periódico *El Mundo*, y algunos residentes de la colonia extranjera.<sup>36</sup>

<sup>35</sup> Terry, *op. cit.*, p. 390.

<sup>36</sup> AGNCM, Notario núm. 57, Felipe Arellano, vol. 103, núm. 7704, 7 de octubre de 1922; vol. 101, núm. 7832, 4 de noviembre de 1922; vol. 101, núm. 7857, 9 de noviembre de 1922; vol. 102, núm. 7873, 14 de noviembre de 1922; vol. 124, núm. 9285, 24 de agosto de 1923 y vol. 123, núm. 9039, 9 de julio de 1923.



## El negocio

Entre 1922 y 1923 el precio de venta al público osciló entre \$2.00 y \$6.55 oro el metro cuadrado, dependiendo de la ubicación del terreno; en la medida que se iba poblando y urbanizando, se iba elevando su precio. Algunas operaciones fueron de contado, pero otras se hicieron a crédito, con un enganche del 20 por ciento y mensualidades sin intereses por cinco años.<sup>37</sup>

A juzgar por la propaganda periodística, financiada por la compañía, el nuevo fraccionamiento tuvo buen éxito, pues para abril de 1925, cuando anunciaba la venta de la nueva sección de Chapultepec Heights, denominada Loma del Rey, aseguraba que ya existían “150 bellas residencias” y contaba con 1 200 pobladores. Además subrayaba que el 40 por ciento del total de su superficie estaba dedicado a calles, parques y jardines y que el ancho de sus calles pavimentadas era de 20, 30 y hasta 40 metros. Invitaba a la compra de lotes en la “Primera Ciudad Jardín de México”, “el paseo favorito de México”, en donde sus habitantes “gozan de la vida del campo con todas las comodidades de la Ciudad”.<sup>38</sup>

La Chapultepec Heights Company se convirtió en un gran negocio, gracias al impulso y audacia de sus socios, pese a lo limitado de su capital inicial. Esta situación se explica por las facilidades de pago que obtuvieron en la compra de las dos fracciones de la Hacienda de los Morales y a que iniciaron la venta de los lotes sin haber terminado completamente la urbanización. La compañía invirtió en el plantado de árboles, la excavación de pozos para obtener agua y todas las obras de urbanización y ornato necesarias para un barrio de lujo. Inició el fraccionamiento con el reducido capital con el que se fundó la compañía, pero

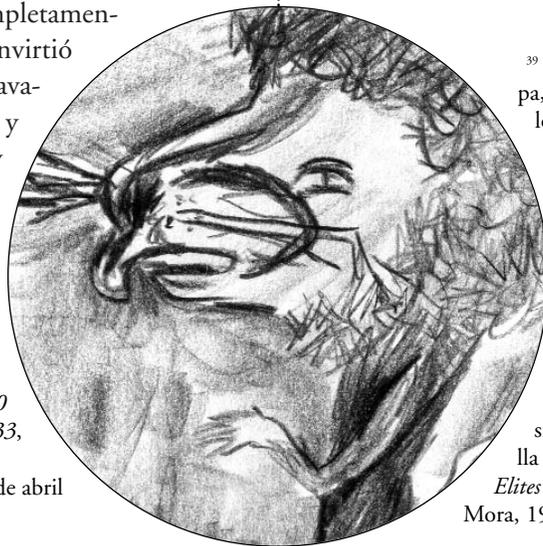
<sup>37</sup> “Anuncio”, en *Excelsior*, 16 de abril de 1925 y Cartel de Propaganda, en *500 planos de la ciudad de México: 1325-1933*, México, AGN, [s. a.], p. 351.

<sup>38</sup> *Idem*, y “Anuncio”, en *Excelsior*, 6 de abril de 1925.

una vez que comenzaron las ventas al público logró enormes utilidades con los terrenos. Si deducimos las extensiones no comercializables, constituidas por vialidades y jardines, el valor de las porciones de terreno negociables fue de 16 centavos el metro cuadrado en 1921. Dos años más tarde, los lotes se vendían a un promedio de \$4.27 el metro cuadrado.

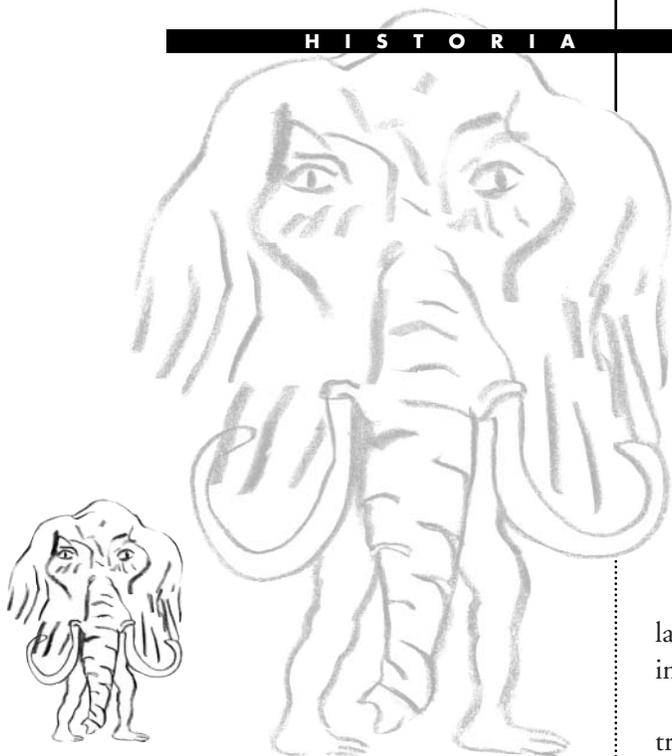
Los Reglamentos de Construcción del Distrito Federal del 20 de enero de 1920 y del 3 de julio de 1924 prohibían la venta de lotes en colonias cuya urbanización no estuviera concluida.<sup>39</sup> Sin embargo, los negociantes urbanos pasaron por encima de sus disposiciones repetidamente. Vendían los terrenos sin urbanizar y con ello lograban capitalizarse para introducir las obras de la colonia, reduciendo con ello el monto de su inversión. Esto permitió que los fraccionadores, verdaderos especuladores, realizaran enormes ganancias en muchos casos, pese a las continuas denuncias de colonos pobres que vivían en condiciones lastimosas en muchas de las nuevas colonias, de los urbanistas que señalaban el precio inmoderado y ficticio que habían alcanzado los terrenos citadinos y las de los propios ayuntamientos que fueron incapaces de someter a los fraccionadores debido al continuo cambio de autoridades y a la influencia política de que gozaban algunos de los inversionistas urbanos.<sup>40</sup>

La Chapultepec Heights Company se transformó en un negocio formidable. Ello no sólo derivó de su habilidad para comprar terrenos baratos a plazos



<sup>39</sup> Cruz, *op. cit.*, p. 123 y Erica Berra Stoppa, “La expansión de la ciudad de México y los conflictos urbanos 1900-1930”, tesis de doctorado, México, Centro de Estudios Históricos, El Colegio de México, 1982, p. 193.

<sup>40</sup> Arq. Juan Galindo Pimentel Jr., “Los precios a que se realizan los terrenos urbanos son fatalmente ficticios y su permanencia es nociva para el desarrollo citadino”, *Excelsior*, 8 de marzo de 1925 y María del Carmen Collado Herrera, “José G. de la Lama en la expansión urbana de los años veinte”, en Grazziella Altamirano (coord.), *En la cima del poder. Elites mexicanas 1830-1930*, México, Instituto Mora, 1999, pp. 202-204.



y venderlos urbanizados a un precio muy superior, apropiándose de la renta generada por el cambio del uso del suelo, sino de las condiciones de la economía en esos años. En primer lugar se aseguraron de obtener el valor de sus terrenos en pesos oro, cuando en el país prácticamente se había retornado al patrón oro desde 1917. Con ello ponían sus ingresos a salvo de las fluctuaciones del escaso papel moneda que circulaba y de la inflación.

Uno de los negocios que resultó más afectado por la Revolución fueron los bancos, algunos de los cuales desaparecieron debido a la incautación decretada por Venustiano Carranza en 1916, pues la difícil situación económica que algunos de ellos venían arrastrando desde la crisis de 1907 les impidió sobrevivir a las medidas revolucionarias. Los bancos hipotecarios habían dejado de existir desde la década de 1910, a diferencia de lo que sucedía en otros países de América Latina como Argentina, Brasil, Perú y Chile, en donde los mercados hipotecarios eran fuertes.<sup>41</sup> Estas condiciones resultaron favorables para que los propios fraccionadores

<sup>41</sup> Paolo Riguzzi, "Los pobres por pobres, los ricos por ignorancia. El mercado financiero en México, 1880-1925: las razones de una ausencia", en Marcello Carmagnani, Alicia Hernández Chávez y Ruggiero Romano (coords.), *Para una Historia de América*, Los nudos 1, vol. II, México, El Colegio de México/Fideicomiso Historia de las Américas/FCE, 1999, pp. 334-335.

realizaran funciones hipotecarias, vendiendo a plazos sus terrenos y accediendo con ello a un número mayor de compradores. Otra de las razones por las que los fraccionamientos fueron negocios redondos era porque, de acuerdo con el reglamento de construcción vigente, una vez que las empresas inmobiliarias firmaban un contrato con el ayuntamiento, éste se comprometía a pagar el total o parte de las obras de urbanización, pasando a la jurisdicción de la corporación el mantenimiento y propiedad de las calles y áreas públicas. La cantidad aportada por el cabildo para las obras de las nuevas colonias dependía del nivel de influencia de sus propietarios.

La Chapultepec Heights Company celebró un contrato con el Ayuntamiento de Tacubaya por medio del cual éste abonaría los gastos de urbanización, pero ignoramos si cubriría total o parcialmente el costo de las obras. Lo cierto es que la corporación no pudo cumplir con los pagos establecidos, y en enero de 1925 dicho contrato fue ratificado por el presidente municipal de Tacubaya, Joaquín Ramírez Cabañas, quien se comprometió a abonar a la compañía \$50 000.00 durante dos años y a amortizar después el adeudo hasta su liquidación total. Estos primeros abonos no se hicieron en efectivo, sino que se acreditaron a la empresa por concepto del pago de contribuciones.<sup>42</sup> Así, la empresa consiguió recuperar, en el peor de los casos parcialmente, los gastos invertidos en urbanización.

Entre las características del negocio emprendido en Chapultepec Heights, figuran en primer lugar el arrojamiento de los socios al lanzarse a una empresa con poco capital. También, las ventajas obtenidas en los contratos de compraventa realizados con los Cuevas Lascuráin, que facilitaron a los compradores la adquisición de los terrenos a crédito, sin establecer ninguna sanción monetaria si la compañía no cumplía con los pagos, tal como se acostumbraba en otros negocios de este tipo, como el de la colonia Hipódromo Condesa con el Jockey Club.<sup>43</sup> Ante el incumplimiento de pagos, simple-

<sup>42</sup> "El contrato de Tacubaya con la Chapultepec Heights", en *El Universal*, 3 de enero de 1925.

<sup>43</sup> Collado, *op. cit.*, p. 221.



mente se estipuló la devolución de los terrenos a sus propietarios originales. Otro rasgo interesante es que los socios de Chapultepec Heights no convirtieron a los dueños de los terrenos en socios, evitando con ello compartir la plusvalía generada por la fraccionadora.

Otra característica importante de la compañía, desde el punto de vista empresarial, es que de inmediato constituyó una gran reserva de terrenos con fines especulativos, al adquirir 667 hectáreas del Rancho del Huizachal, sección de la Hacienda de los Morales, colindante con la primera fracción adquirida, en la cual fundó Chapultepec Heights. Con esta considerable compra, la compañía aseguró una reserva de terrenos, que quedaron a salvo de posibles demandas de dotación de tierras por parte de los pueblos enclavados en los alrededores, a fin de comercializarlos en décadas posteriores, una vez que su valor se hubiera elevado o de seguir emprendiendo negocios inmobiliarios.

Uno de los rasgos más relevantes de algunos de los negocios inmobiliarios, de los cuales Chapultepec Heights

era sólo un ejemplo, es que obtuvieron inmensas ganancias, invirtiendo capital de riesgo que les permitió aprovechar la renta del suelo generada por la transformación de tierras agrícolas en urbanas, con inversiones relativamente bajas. Fue tal el auge de estas empresas en la Ciudad de México, que la mancha urbana se expandió en un 85.6 por ciento en la década posrevolucionaria.

Se construyeron colonias para todas las clases sociales. Es probable que algunos de los negocios dedicados a los fraccionamientos urbanos, como lo muestra el caso estudiado, se hayan convertido en los de más alta rentabilidad, en un periodo signado por el lento crecimiento de la economía y la retracción de las inversiones en la mayor parte de los rubros controlados por la burguesía nacional. Otro elemento sobresaliente es la función de las redes entre los políticos y los hombres de negocios. Ciertamente, la Revolución mexicana privó a los empresarios de la posibilidad de ocupar cargos públicos, pero lentamente se fueron rehaciendo los nexos entre la nueva clase política, de origen revolucionario, y la burguesía de viejo y nuevo cuño. Sus relaciones con los políticos fueron vitales, en este caso específico, para que los empresarios consiguieran que los ayuntamientos pagaran total o parcialmente el monto de sus gastos en obras de urbanización.

El propio ayuntamiento consideraba más rentables, en términos de la recuperación de su inversión, las colonias para la clase media y alta, pues éstas pagaban contribuciones más elevadas, que las dedicadas para los obreros. Los inversionistas con menos influencia política tuvieron dificultades para lograr que el cabildo costeara los gastos de inversión. Ello ocasionó que muchas veces los colonos de las barriadas pobres tuvieran que vivir en condiciones muy precarias, en cuanto a servicios urbanos y salubridad. Así, las empresas fraccionadoras urbanas exitosas realizaron grandes negocios gracias a que gozaban de liquidez, de excelentes contactos con las autoridades gubernamentales y a que tuvieron la habilidad de especular con los terrenos semi rurales que rodeaban a la capital, en una época de gran demanda de espacios habitables y en la que los hacendados trataban de vender parte de sus propiedades para ponerse a salvo de la reforma agraria.

