

De la multinacionalización a la expropiación de la empresa alemana I. G. Farben y la creación de una industria química mexicana (1936-1943)*

Friedrich E. Schuler

Introducción

La lucha de México por adquirir patentes científicas y tecnología industrial constituye la parte central de este artículo. En este caso, se relaciona con la empresa química alemana I. G. Farben, un exportador muy importante que casi monopolizó los productos químicos y farmacéuticos y los tintes del mercado de América Latina y, en este caso, los de México. La historia comienza a finales de la Primera Guerra Mundial con el derrumbamiento del orden internacional político y económico; mientras que antes sólo los diplomáticos, los militares y economistas nacionales habían tratado de organizar el orden mundial con un estilo clásico imperialista del siglo XIX, surgen dos nuevos participantes en el mercado mundial y cambian las reglas del juego: los países en vías de desarrollo, que estaban llevando a cabo políticas económicas nacionalistas, y las multinacionales que ya no actuaban en cooperación con los objetivos nacionales sino simplemente de acuerdo con los objetivos expansionistas y de ganancias para la compañía.

En México, estos dos actores, representados por el gobierno de reforma de Cárdenas y la empresa I. G. Farben, desarrollaron sus estrategias contra las políticas que les oponían las compañías dominantes de los Estados Unidos. Para el gobierno de Cárdenas, el desarrollo de la agricultura nacional, la expansión de la industria textil, la expansión del sector público y el mejoramiento de la infraestructura de la nación eran objetivos clave de su política económica. Además, la industrialización de la nación debía acelerar el desarrollo mexicano. A principios de la década de los treinta, la I. G. Farben había empezado a tener un mayor alcance a nivel mundial como exportadora; con el establecimiento de la política económica del Tercer Reich empezó a orientarse particularmente hacia el sureste de Europa y hacia América Latina. La I. G. Farben tenía el liderazgo mundial en lo que se refería a conocimientos y patentes del sector químico. Como tal, había atraído el interés del gobierno de Cárdenas para participar en la creación de una industria química mexicana controlada por la nación. Además de esto,

* Título original: "From Multinationalization to Expropriation: The German I. G. Farben Concern and the Creation, of a Mexican Chemical Industry (1936-1943)", Traducción de Teresa Carter Bartlett.

la I. G. Farben podía proporcionar productos vitales para sus proyectos económicos: productos químicos para la industria existente, tintes para el sector textil, experiencia médica y farmacéutica para el sistema de salud pública y hospitales militares, abonos para el sector agrícola y pintura y barnices para la nueva infraestructura. En último lugar, pero no en importancia, mencionaremos que la cooperación mexicana con la compañía alemana I. G. Farben limitaría la dependencia de México de los Estados Unidos y continuaría diversificando sus relaciones con Europa. Como veremos, esta cooperación germano-mexicana se inició llena de esperanzas, pero pronto condujo a la frustración y finalmente a la adquisición de la propiedad y de la tecnología de la I. G. durante el gobierno de Avila Camacho, después de la publicación de las *Proclaimed Lists* de los Estados Unidos en 1941.

Este proceso nunca ha sido objeto de ningún análisis sistemático ni de atención pública. Sin embargo, su importancia se extiende más allá del ámbito bilateral germano-mexicano. A pesar de que la resolución se tomó en medio de la lucha entre los Aliados y los países del Eje, no debería malinterpretarse como una parte de la batalla ideológica entre el fascismo y la democracia. Antes bien, representa el éxito de un país en vías de desarrollo en su intento de romper con el dominio que sobre el área de conocimientos técnicos ejercen los representantes de las naciones industrializadas, en un ambiente postimperialista. Cuando México asumió el control del petróleo, obtuvo también los conocimientos, la tecnología y las patentes de fabricación de productos del petróleo, desde la gasolina de alto octanaje para automóviles hasta la aplicación avanzada del nitrógeno; el resultado fue que se multiplicó el valor de las materias primas de México y se aceleró el alejamiento del país de su posición de país exportador de materias primas exclusivamente. Sin los conocimientos de la I. G., la industrialización de México en la década de los años cuarenta se habría desarrollado de manera diferente.

Desde la perspectiva del primer mundo, esta historia da respuesta a preguntas importantes acerca del desarrollo de las multinacionales, un debate que por lo general se ha situado en la década de los cincuenta. La pregunta central es ¿qué provocó que un exportador mundial se transformara en una multinacional?, ¿se originó esto como una política de la compañía o fue más bien una reacción a los procesos internacionales? En el caso de la I. G. Farben, las siguientes preguntas tienen gran importancia ¿por qué se frustraron sus planes?, ¿por qué un país en vías de desarrollo logró confiscar su propiedad?, ¿fue algo planeado o accidental?

Finalmente, una advertencia. Cuando se habla de la lucha entre los países en vías de desarrollo y las multinacionales en los años treinta se analiza un debate que está surgiendo y no el conflicto bien desarrollado de la época posterior a la Segunda Guerra Mundial. No es que el México en desarrollo nunca antes hubiera luchado contra compañías multinacionales; las luchas del gobierno mexicano contra las compañías petroleras británicas y estadounidenses desde principios del siglo XX son un ejemplo excelente, pero la multinacionalización significó para la I. G. Farben la reubicación de las instalaciones de producción y manufactura fuera de las fronteras de la madre patria. Mientras la lucha contra las

compañías petroleras era por obtener el control y la explotación de materias primas, la lucha de la I. G. Farben es por controlar el *sanctasantum* de las compañías multinacionales: sus conocimientos de producción e instalaciones. Y aquí se cierra el círculo.

El caso específico de la I. G. Farben no es un problema aislado, sino más bien un prototipo de conflictos futuros en las décadas de 1940 y 1950. Mientras el punto en cuestión tiene importancia general para la década de 1930, el resultado sólo se puede comprender dentro de la historia de la Segunda Guerra Mundial; como veremos, dado que los gobiernos de Cárdenas y de Avila Camacho se dieron cuenta de la dimensión internacional del caso, lograron usar un conflicto entre las multinacionales y los países en desarrollo. Por una vez, México se había beneficiado con los acontecimientos internacionales.

Extensión de la I. G. Farben hacia América Latina

En la década de los años treinta la industria química en México era casi inexistente. Casi todos los productos químicos eran controlados por arreglos entre monopolios, y eran importados ya fuera por empresas químicas estadounidenses, británicas o alemanas.¹ A diferencia de su dominio en el sector petrolero y de minas de México, las compañías estadounidenses y británicas nunca habían logrado tener el control total del mercado de productos químicos en México. La compañía química alemana I. G. Farben controlaba el sector farmacéutico, y por lo tanto el abastecimiento de productos médicos, la industria textil de México y finalmente la producción de nitrógeno, que se usaba principalmente en abonos y que era vital para el programa agrario de la época de Cárdenas.

Las compañías estadounidenses, británicas y francesas sólo tenían el liderazgo en la industria de productos básicos. Estos productos se usaban principalmente en las industrias mineras estadounidenses y británicas en México. Antes de que estallara la Segunda Guerra Mundial, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos clasificaba a Alemania como la fuerza dominante en el mercado de la industria química de América Latina.² Dentro de América Latina, México era un caso especial. Desde el gobierno de Calles, el proceso político de México había concentrado la fuerza económica del país en manos del gobierno. Esta tendencia alcanzó su punto más alto en 1936 cuando todos los contratos estatales quedaron bajo el control exclusivo del ministerio de economía mexicano. Aún más importante fue la política económica nacionalista de México, que trataba de alcanzar una industrialización independiente.

Dentro de este contexto, la I. G. Farben inició en 1936 una nueva apertura hacia Latinoamérica. Así como en México el poder

¹ George W. Stocking y Myron W. Watkins, *Cartels in Action: Case Studies in International Business Diplomacy*, Nueva York, 1946, p. 519.

² Estados Unidos, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Oficina de Comercio Interior y Exterior, Series de promoción del comercio número 195, División de Química, *Desarrollos químicos en el mundo en 1938*, Washington, 1939.

económico se había centralizado, la política económica del Tercer Reich había sometido a la I. G. Farben a obligaciones que promovían la búsqueda de nuevos mercados de exportación por medio de trueques. Como consecuencia del “nuevo plan” económico de 1934, las exportaciones de la I. G. Farben hacia América Latina habían aumentado de manera importante; intercambiaban materias primas latinoamericanas con productos elaborados alemanes, y al mismo tiempo ahorraban las escasas divisas para la economía del Tercer Reich. Dentro de este contexto, la I. G. Farben había logrado asumir el control de la mayor parte de las exportaciones alemanas a México. Primero, había sacado a su competidor, BAMAG, del negocio de la construcción de plantas químicas. Alegando que BAMAG era incapaz de ejecutar órdenes del extranjero rápida y profesionalmente, la I. G. Farben se estableció a partir de finales de 1936 en una posición de monopolio en la construcción de plantas químicas en el extranjero.³ Al mismo tiempo, hacia 1935 se había completado una reorganización de la comunidad alemana en México. Este proceso había neutralizado el liderazgo económico independiente establecido de la comunidad, y había incorporado sus actividades al plan económico general del Tercer Reich. Se había creado un nuevo liderazgo formado por dueños, gerentes y representantes de grandes empresas alemanas, como el Deutsche Bank, AEG, y la I. G. Farben. Fueron unidos por los líderes de la NSDAP y el embajador alemán nazi en la ciudad de México. De esta manera, el alcance de la I. G. Farben había sido precedido por una centralización económica y organizacional, tanto en México como en Alemania. Apoyada por ambas partes, con una base unificada en Alemania y otra en la comunidad alemana en México, esta posición de fuerza relativa permitió a la I. G. Farben dar el siguiente paso presentándose como un socio viable para la industrialización de México. Hasta este momento se mantiene la pregunta: ¿qué motivó en realidad a la compañía I. G. Farben a expandirse en el mercado latinoamericano? Haas ha reducido la extensión de la I. G. Farben a algo que formaba parte del “imperialismo alemán”.⁴ Hayes ha subrayado recientemente los intereses personales de uno de los miembros directivos de la I. G., Ilgner, como un motivo.⁵ Finalmente, la acción de la I. G. se ha interpretado como un resultado de la política del “nuevo plan” del Tercer Reich. Los factores nacionales influyeron sin lugar a dudas en la extensión hacia América Latina, pero yo dudo que proporcionen una explicación satisfactoria. Antes bien, el intento de los principales productores de sustancias químicas del mundo de limitar su participación futura en los mercados de América Latina era un motivo tanto o más fuerte que uno de tipo nacional. Si la I. G. Farben no quería perder su dominio en el hemisferio sur, la

³ Archivos Nacionales, Documentos Alemanes Captados, *German Records Microfilmed at Alexandria, Va.* (NA/GCD), Registros de instituciones culturales y de investigación nazis, y Registros pertenecientes a las relaciones e intereses del Eje en el Lejano Oriente (T-82), rollo 372, cuadro 2173387 ff., Aktennotiz Besprechung Leunawerke am 21.IOX.1936: “Zukünftiges Verhältnis I. G. - Bamag.”

⁴ Gerhard Haas, *Von München bis Pearl Harbor*, Berlín, 1965.

⁵ Peter Hayes, *Industry and Ideology: IG Farben in the Nazi Era*, Cambridge et al., 1986, p. 300.

compañía tenía que actuar según las políticas económicas del Tercer Reich o prescindiendo de ellas.

Al igual que en el caso de México, los objetivos económicos nacionalistas habían interferido en la lucha entre miembros de los monopolios internacionales. Como resultado de esto, las reglas del juego estaban a punto de cambiar y el control futuro de la I. G. Farben sobre su parte del mercado se vería puesto a prueba, no sólo por la competencia internacional sino por la búsqueda, por parte de México, de tecnología propia y conocimientos prácticos en el sector químico. Este problema se refleja en los informes del viaje a América Latina de uno de los directores de la I. G. Farben, el doctor Max Ilgner. El viaje de Ilgner, acompañado por el doctor Ahlgrimm, uno de los dirigentes del sindicato de los trabajadores del nitrógeno, tenía cuatro objetivos:

1. Inspección de las instalaciones existentes de la I. G. Farben.
2. Examen de cada país con miras a aumentar la participación alemana en su desarrollo industrial.
3. Discusión del aumento de las posibilidades de exportación.
4. Impulsar a los países de América Latina para que se unieran a la Cámara Internacional de Comercio.⁶

El punto número dos era el más importante, dado que el potencial económico del nacionalismo desarrollista para la compañía alemana I. G. Farben era puesto a prueba por el proceso de desarrollo. En su informe, Ilgner expuso la actitud de la I. G. Farben con respecto a la industrialización.

Indudablemente, desde el punto de vista de los países altamente desarrollados, dicha participación en el proceso de industrialización tiene que ser un medio para un fin, y no un fin en sí mismo. Uno debe comprometerse sólo donde, por motivos razonables, dicho desarrollo no pueda detenerse; y esto sólo en la medida de lo necesario, por un lado para fortificar la posición exportadora propia, y por otro lado para asegurar una parte respectiva del aumento futuro en el poder adquisitivo para exportaciones adicionales... Aquí también debe prevalecer la idea básica: la expansión del negocio de uno.⁷

En México

Después de su llegada a México, Ilgner y Ahlgrimm asistieron a una concurrida conferencia con funcionarios estatales y gubernamentales de México. En primer lugar en la agenda se proponía una planta de nitrógeno que el gobierno quería construir en México. En general, a la I. G. Farben no le agradaba la construcción de un proyecto de nitrógeno, ya que competiría con las exportaciones alemanas a México. Durante la junta inicial, Ilgner y Ahlgrimm

⁶ NA/GCD, *op. cit.*, Archivo del Ministerio de Relaciones Exteriores Alemán (T-120), rollo 3185, Ha Pol IX a Bundle 25/6, Wi 13 México, Bd. 1,5., 1936 - 7.1939; E 527016 ff., Informe del agregado comercial Burandt a AA: "Aufzeichnung über Besuch des Herrn Dr. Max Ilgner, Vorstandsmitglied der I. G. Farbenindustrie AG in Mexiko, Mexiko, 15. Dez. 1936."

⁷ Deutsches Zentralarchiv Potsdam, IG Farben, Abt. Volkswirtschaft, Nr. 600, Bericht über meine Ibero-Amerikareise August/Dezember 1936 von Dr. Max Ilgner; citado en Friedrich Katz, "Einige Grundzüge der Politik des deutschen Imperialismus in Lateinamerika von 1898 bis 1941", en: *Der Deutsche Faschismus in Lateinamerika (1933-1943)*, ed. Heins Sanke, Berlín, 1966, p. 20.

trataron de no fomentar el proyecto de nitrógeno del gobierno mexicano. En oposición al asesor técnico de la Secretaría de Economía de México, Ilgner y Ahlgrimm argumentaron que la construcción de la planta elevaría considerablemente el costo del nitrógeno en comparación con el precio del de exportación alemán, que era mucho más bajo. Y lo mismo se aplicaría a la posible idea, por parte de México, de exportar nitrógeno a otros países latinoamericanos. Sin inmutarse ante los argumentos, los funcionarios mexicanos continuaron presionando para lograr la construcción de la planta.

El curso de las charlas cambió rápidamente cuando Ilgner y Ahlgrimm se enteraron de que compañías francesas y estadounidenses ya habían entregado cálculos por escrito para el mismo proyecto. De pronto, parecieron ver el proyecto con mejores ojos. Inmediatamente después de la junta, Ilgner solicitó de Alemania un pronto cálculo por escrito. Más aún, solicitó que viajara a México un especialista en nitrógeno para ayudar en el posterior cierre del trato. Más tarde en su informe a Berlín, un agregado comercial alemán dijo con desilusión que de esta manera por lo menos el proyecto no caería en manos de la competencia extranjera.

Estas observaciones subrayan la inquietud de los ejecutivos de la I. G. respecto a la industrialización de México en el sector químico; pero los mexicanos habían activado un mecanismo en la I. G. Farben. Luego, Ilgner se entrevistó con los presidentes del Banco de México, el Sindicato de Bancos Mexicanos, la Cámara Nacional de Comercio, y con el director general del Banco Mexicano. Durante estas entrevistas, el tono básico de Ilgner fue el de abogado de la industrialización mexicana. Tenía la esperanza de que mejoraría el nivel de vida de América Latina así como su poder adquisitivo. Como resultado, las naciones desarrolladas podían esperar un crecimiento de su mercado de exportaciones en Latinoamérica. Ilgner predijo que en el caso de que se quintuplicara la producción en México y América Latina, las importaciones de productos alemanes en América Latina se duplicarían. Fiel al espíritu económico nacionalista, Ilgner acordó con sus colegas mexicanos que ninguna compañía en México podría estar otra vez 100% en manos de extranjeros. Antes bien, los proyectos industriales del futuro deberían realizarse con la ayuda de proyectos conjuntos controlados por un capital 60% mexicano y 40% extranjero. Ilgner consideraba principalmente a los alemanes como dueños de algunos de los proyectos, pero concedió que, si México así lo prefería, la industria alemana trabajaría en proyectos conjuntos con capital británico o estadounidense.

En lo personal, Ilgner se declaró en contra de que los alemanes poseyeran el 100% de las compañías en México. No sólo quería difundir el riesgo de las inversiones, sino que al mismo tiempo quería favorecer la creación de un mayor número de industrias mexicanas y de esta manera elevar el poder adquisitivo de México. Por lo tanto, Ilgner sugirió un 20% de participación alemana en cinco compañías diferentes. Después de este examen general de la situación el tópico de la charla se convirtió en la elevación del capital de inversión y el manejo de empresas conjuntas. Ilgner esperaba que dos terceras partes del 60% de participación mexicana las reuniera la industria privada mexicana. La tercera parte res-

tante debería reunirse en el mercado público “por razones prácticas”. Mientras esto parecía pasar el control a manos de México, también le permitía a cualquier inmigrante alemán naturalizado, o a un banco controlado por extranjeros comprar la tercera parte restante en el mercado público y unirla con el 40% de propiedad extranjera. De esta manera, subrepticamente, los intereses industriales extranjeros podrían ganar la mayoría en la dirección y el control de la propiedad. Esto no era sino una desviación en el curso de la industrialización mexicana.

En lo que a la dirección de la compañía se refería, Ilgner exigió que fuera extranjera durante los primeros diez años, ya que estas industrias nuevas eran desconocidas para los mexicanos. Se suponía que esto se reforzaría con una proporción de 50/50 en los votantes, a diferencia de la proporción 60/40 en la propiedad. Finalmente, sólo en el caso de éxito de la empresa común durante los 10 primeros años, la mayoría mexicana tendría la oportunidad de votar por una dirección nacional con un 60% de participación en los votos; pero Ilgner estaba convencido de que incluso en el caso de tener éxito, los accionistas votarían por una continuación de la dirección extranjera. En caso de que durante los 10 primeros años no hubieran tenido éxito, Ilgner exigió que la dirección extranjera y las proporciones de 50/50 en los votos continuaran ¡durante otros cinco años!⁸ Resulta claro que este resumen demuestra que como la I. G. Farben no podía detener la política nacional mexicana, participaba en ella no sólo para mantener su cuota en el mercado sino para desviar el impulso de industrialización de México.

Pero la historia no estaría completa sin un intento de Ilgner de difundir el riesgo de la estrategia sugerida por la I. G. Antes de irse de México, Ilgner se entrevistó con otros líderes económicos extranjeros en México, como los directores de la compañía estadounidense Standard Oil, el National City Bank y la subsidiaria de la British Shell; también visitó la embajada de los Estados Unidos y al ministro británico en México. En la reunión con los representantes de Standard Oil, Shell y City Bank, Ilgner cambió de tono y describió la estrategia económica nacionalista de México como una amenaza para las propiedades extranjeras. Mencionando la posible amenaza de una expropiación, Ilgner hizo un llamado a los intereses comunes del capital extranjero en México; pero en realidad, este llamado era predominantemente por el interés de la compañía I. G. Farben, ya que sus patentes, licencias y conocimientos eran los que serían expropiados. Por desgracia, las fuentes de información no revelan más sobre el verdadero alcance de la cooperación internacional en lo que se refiere al sector químico en México.

Estas observaciones demuestran que Ilgner, como representante de la I. G., se daba perfecta cuenta del potencial de las políticas nacionalistas de México. Demuestran la vulnerabilidad de un exportador que tuvo que reubicar sus instalaciones de producción a causa de la competencia internacional y las políticas nacionalistas

⁸ NA/GCD, *op. cit.* (T-120), rollo 3185, cuadro núm. E 527019-E 527025 ff., Informe del agregado comercial Burandt a AA: “Aufzeichnung über Besuch des Herrn Dr. Max Ilgner, Vorstandsmitglied der I. G. Farbenindustrie AG in Mexiko, Mexiko, 1936.”

de un país en vías de desarrollo. Se suponía que su potencial se tenía que romper por medio de restricciones estructurales y el establecimiento de empresas conjuntas internacionales que aumentarían el riesgo de una expropiación en México. Sin tomar en cuenta el resultado, Ilgner había decidido que la I. G. trabajaría en México. En el futuro, planeaba no sólo exportar mercancía sino también exportar instalaciones de producción. Como estas fábricas podían ser controladas de manera indirecta por dirigentes y propietarios alemanes, este viaje constituía un paso importante hacia las actividades multinacionales.

No se ha mencionado otro punto en la agenda de Ilgner: el establecimiento de un servicio de información que fuera propiedad de la compañía, que estuviera controlado por ella y que operara como un apoyo de la expansión en el extranjero de la I. G.⁹ La rama de México quedó a cargo de una persona de enlace especial, el barón Von Humboldt que tenía que informar sobre los desarrollos político y económico de México directamente al cuartel general de inteligencia en Berlín llamado NW7. La dirección de la subsidiaria de la I. G. Farben en México recibió órdenes de trabajar estrechamente con él. Dada la cooperación tan grande del NW7 con las fuerzas armadas alemanas durante la Segunda Guerra Mundial, esto se ha interpretado principalmente como una organización de espionaje fascista. Además, Hayes pierde de vista la importancia del NW7 reduciéndolo a una agencia personal de Ilgner. A pesar de que muy pronto llevó a cabo trabajos que fueron más allá de los objetivos de la compañía, hubiera sido muy simplista ver al NW7 sólo como parte de la red de inteligencia alemana, o como un juguete personal de Ilgner. Antes bien, simboliza la creación de una red internacional de comunicaciones de la I. G. Farben fuera del sistema tradicional de información diplomático. Como parte del nuevo orden económico internacional, las empresas que se estaban convirtiendo en multinacionales establecieron su propio sistema de inteligencia y planeación, creando una competencia para las instituciones tradicionales: embajadores y agregados comerciales.

Como la multinacional estaba a punto de ir más allá de las fronteras nacionales y, en el caso de un conflicto se iba a tratar de separar de las restricciones políticas nacionales, ya no pudo depender exclusivamente de organizaciones nacionales. El potencial de la estructura alternativa de información de la I. G. Farben quedó demostrado durante la Segunda Guerra Mundial, cuando proporcionó a la I. G. Farben un complejo canal de comunicación que informaba desde América Latina después del rompimiento de relaciones diplomáticas. Hoy, las compañías multinacionales siguen teniendo sus propios departamentos de previsión y una división de inteligencia que producen sofisticados análisis de riesgo del país para operaciones actuales e inversiones en el futuro.¹⁰

⁹ Estados Unidos, *Subcommittee on War Mobilization of the U. S. Senate Committee on Military Affairs* (Comité Kilgore), Senado de los Estados Unidos, 79º Congreso, "Report on I. G. Farben", Estados Unidos, Talleres Gráficos del Gobierno, 19467. Véase documento núm. 11: Declaración de Ilgner con fecha 18 de junio de 1945 sobre la organización y función de N.W.7.

¹⁰ Stephen J. Kobrin, *Managing Political Risk Assessment. Strategic Response to Environmental Change*, Berkeley, Los Angeles, 1982.

Nacionalismo económico y la frustración de la I. G. Farben

Tan sólo algunas semanas después de que Ilgner saliera de México, el presidente mexicano Cárdenas invitó al agregado comercial alemán Burandt a una charla informal sobre asuntos económicos de Alemania y México. Durante la conversación, Cárdenas informó a Burandt de su decisión de presentar a la I. G. la solicitud para la planta de nitrógeno de que se habló.¹¹ México fue el primer país latinoamericano en solicitar una planta química después del regreso de Ilgner a Alemania.¹² Por lo tanto, a principios de 1937, la I. G. parecía haber irrumpido en el mercado de América Latina a competir con éxito en el negocio de la construcción internacional de plantas químicas. Pero hasta el inicio de la Segunda Guerra Mundial en 1939, el proyecto no se había realizado.

¿Había sido solamente una ilusión las esperanzas de negocios de la I. G. Farben en el mercado de México? ¿Qué había ocurrido para ocasionar el fracaso de la expansión de la I. G. en el negocio de la construcción en México?, ¿se debía a la competencia internacional, a la política del Tercer Reich o a los acontecimientos nacionales mexicanos? Como veremos, las fuentes de información sugieren que la política económica nacionalista de México continuó siendo un obstáculo de gran importancia y bloqueó la realización de los proyectos planeados.

Poco después de que Cárdenas presentó la solicitud a la I. G. Farben, el gobierno mexicano empezó a modificar los planes. Hizo averiguaciones acerca de plantas alternativas y solicitó cambios básicos en tamaño y forma de la planta de nitrógeno a costa de la I. G. Farben.¹³ Los proyectistas de la I. G. Farben se fueron frustrando. Al mismo tiempo, otros países latinoamericanos solicitaron construcciones a la I. G. Farben. Sus políticas económicas nacionales eran menos radicales y ofrecían un ambiente de negocios más seguro. No es de sorprender que las prioridades de la I. G. Farben cambiaran en estos proyectos. Mientras las fuentes de información todavía mencionan planes de una planta de nitrógeno en México en 1938, no se mencionó ninguna participación de la I. G. Farben en su construcción.¹⁴

¹¹ NA/GCD, *op. cit.*, (T-120), rollo 3190, cuadro núm. E 527051-E 527062, enero de 1937, Informe comercial del agregado Burandt a AA: "Aufzeichnung über meine gestrige Audienz beim Staatspräsidenten General Lázaro Cárdenas." Este es el único documento que demuestra que el trato fue cerrado. Las estadísticas de horas de trabajo que se invirtieron en proyectos internacionales confirman que el grupo I. G. estuvo trabajando en un proyecto importante para México a partir de 1936.

¹² NA/GCD, *op. cit.* (T-82), rollo 370, cuadro núm. 2171305, nota: "Zusammenstellung für die Besprechung; Anlage II: Von Juli bis einschl. 31.12.37, bearbeitete und noch in Arbeit befindliche Auslandsprojekte. A. Stickstoff."

¹³ NA/GCD, *op. cit.* (T-82), rollo 370, cuadro núm. 2173331, 28 de agosto de 1937, Besprechung mit den Herren Dr. Siebert und Elfeld Bamag Meguin A. G. am 27. agosto de 1937; cuadro núm. 2173353- 2173354, nota de archivo. "Betr.: Ausländische Stickstoffprojekte, 24. Mai 1937"; en 1937 el gobierno mexicano solicitó cambiar el modo de operación del plano, de un proceso electrolítico a un proceso de gas natural.

¹⁴ NA/GCD, Informes del Cuartel General del Alto Mando de las Fuerzas Armadas Alemanas, parte III (T-77), rollo 771, WI/IV C. 1, cuadro 6561411 ff., Informe

A finales de 1937 y principios de 1938 la política de Cárdenas condujo a la nacionalización de las compañías petroleras extranjeras. Esto no sólo hizo que los proyectos extranjeros en México quedaran controlados sino que también cambió las prioridades económicas del gobierno mexicano.¹⁵ Ahora tenía que mantener y manejar un gran complejo industrial que exigía la disponibilidad de todos los recursos nacionales. Además, estaba interesado en la adquisición de patentes y conocimientos técnicos que pudiera aplicar en la industria nacionalizada para sus objetivos nacionales.

La I. G. Farben ajustó su estrategia invirtiendo en el mercado mexicano bajo la protección de alemanes naturalizados cuyas propiedades no podrían ser nacionalizadas. Construyó otro instituto de investigaciones llamado Instituto Behring que también elaboraba pequeñas cantidades de productos farmacéuticos. Después, en el verano de 1939, la I. G. Farben se puso en contacto con la compañía Félix Beick en México.¹⁶ Este importante productor de sustancias químicas pertenecía a inmigrantes alemanes y había procesado la mayor parte de los productos químicos de la I. G. antes. Sin embargo, el inicio de la Segunda Guerra Mundial puso fin a los planes.

¿Era correcta la suposición de la I. G. Farben respecto a la seguridad de la compañía Beick? Fuentes de información descubiertas recientemente cuestionan esta idea. De manera contraria a las esperanzas de la I. G. Farben, el gobierno mexicano tenía los ojos puestos en sus instalaciones y patentes ya desde 1938. Uno de los documentos es un memorándum confidencial dirigido al ministro de Relaciones Exteriores de México solicitándole que se excluyera a la compañía Beick de la confiscación en las Listas Negras. La solicitud habla sobre los efectos negativos que tendría la intervención de los numerosos custodios gubernamentales sobre la compañía y los intereses nacionales. Como resultado, solicita que se retire a la compañía Beick de las Listas Negras.

Mientras este memorándum se presentó después de la publicación de las *Proclaimed Lists* de los Estados Unidos en 1941, ya había sido escrito en julio de 1938, poco después de la expropiación petrolera.¹⁷ Si suponemos que la fecha no es un error tipográfico, y numerosos archiveros del ministro de Relaciones Exteriores me aseguran que no lo es, México había estado trabajando en el establecimiento de sus Listas Negras por lo menos desde 1938. De esta manera, el efecto y las oportunidades que tuvieron como resultado las Listas Negras para la industrialización –el acceso y el control de los conocimientos del primer mundo– habían sido to-

Vowi: "Mexico's Wirtschaftsstruktur, abgeschlossen Sept. 1938, ergänzt 1939", 22.6.1939.

¹⁵ Lorenzo Meyer, *Mexico and the U. S. in the Oil Controversy*, Austin-Londres, 1972, p. 173 ff.

¹⁶ NA/GCD, Colección de diversos informes alemanes, parte II (T-84), rollo 62, cuadro 1345951 ff., correspondencia Dr. Karl Wurster/I. G. Farben referente a una reunión con el doctor Alfred Henrichsen de la compañía química mexicana La Viga, tema de discusión: "Kommende Aufwärtsentwicklung der chemischen Industrie in México, March-August, 1939", 14 de junio de 1939.

¹⁷ Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), B-31-2, "Segunda Guerra Mundial, Mexico, Listas Negras, instrucciones, gestiones de retiro", Informe confidencial que se rinde al Lic. Ezequiel Padilla... acerca de la Negociación Beick Félix y Cía. S. en C.", México, D. F. 14 de julio de 1938, firma ilegible.

mados en consideración un año antes de que estallara la Segunda Guerra Mundial. Ya para entonces, parecía haberse contemplado la idea de que el gobierno mexicano agregara este importante complejo industrial a la industria de la nación. Desde ese punto de vista, la publicación de las Listas Negras en 1941 dio vía libre a una política que se había desarrollado mucho tiempo antes.

La misma I. G. Farben se había enterado de esta posibilidad en el verano de 1939. En esta época el gobierno mexicano estaba planeando construir una refinería de combustible para aviones.¹⁸ Incluso antes, el gobierno mexicano había enviado memoranda a sus embajadas y aconsejado a sus cónsules que indagaran respecto a las patentes de gasolina de alto octanaje.¹⁹ Sierra, el cónsul mexicano en Hamburgo, Alemania, había informado a la ciudad de México que la I. G. Farben tenía patentes actualizadas de este proceso. Cuando PEMEX se dirigió a la I. G. Farben, la compañía alemana ofreció a México las nuevas tecnologías a condición de que PEMEX firmara un convenio de patente que lo comprometía a depender de los conocimientos, experiencia, agentes químicos, etc., de la I. G.²⁰ PEMEX no aceptó la oferta. Sin embargo, continuó ejerciendo presión para obtener los productos químicos y los patentes de la I. G. por medio de particulares. Uno de dichos intentos lo hizo el doctor Friedman, que estaba trabajando en el departamento de investigaciones de PEMEX; visitó al dirigente de inteligencia de la I. G. en México, el barón Von Humboldt, y solicitó su ayuda para la adquisición de los catalizadores químicos de la I. G.²¹ Después de los comentarios iniciales, Von Humboldt quiso saber cómo estaba avanzando el proyecto y preguntó de manera sarcástica cuántas personas habían muerto ya con el método de ensayo y error de PEMEX; con tono agrídulce preguntó al doctor Friedman si las patentes de la I. G. no podrían ser útiles en este proceso. El sarcasmo de Humboldt no agradó a Friedman y le recordó al barón la reciente expropiación petrolera; Friedman exclamó disgustado que si cualesquiera patentes o tecnología de la I. G. llegaban a ser de interés vital para la nación, el gobierno mexicano simplemente los expropiaría.²² Esta amenaza confirma otras indicaciones de que las propiedades alemanas en México estaban en peligro mucho tiempo antes de la publicación de las Listas Negras. La I. G. Farben se encontraba entre la espada y la pared; por un lado estaba la amenaza de perder su lugar en el mercado internacional, y por el otro estaban los objetivos económicos nacionalistas de México que atentaban contra sus propiedades y conocimientos. Esta fue una manera muy dolorosa de darse cuenta de las limitaciones de las multinacionales en un ambiente

¹⁸ Véase nota 14, cuadro 6561411 ff.

¹⁹ SRE, L-E-588, carta número 2517, Informe de Guerra a SRE, 29 de agosto de 1938, número de página de archivo 125.

²⁰ NA/GCD, *op. cit.* (T-82), rollo 372, cuadro 2173536, expediente México I. G. Anlagenbau, Letter Schoe. NW 7 to S parte I, Ludwigshafen, 24. Mai 1940, y cuadro núm. 2173537, Letter S parte I, Ludwigshafen to Verkaufsgemeinschaft Chemikalien, Abt. V.; 30 de agosto de 1939, véanse también cuadros 2173538-2173545.

²¹ *Ibid.*, cuadro 2173545, carta de Humboldt a I. G. Farben, Berlín, 2 de agosto de 1939.

²² *Ibid.*, cuadro núm. 2173541, carta de Humboldt a I. G. Farben, Berlín, 2 de agosto de 1939.

nacionalista. Sólo dos años después, la amenaza del doctor Friedman se hizo realidad cuando el gobierno de Avila Camacho promulgó las *Proclaimed Lists* de los Estados Unidos y la totalidad de las propiedades y conocimientos de la I. G. quedaron bajo su control. De inmediato, el gobierno mexicano quitó de las propiedades al personal indeseable del Eje y retiró todo el complejo químico de las Listas Negras. A diferencia de lo que esperaban la industria y el gobierno de los Estados Unidos, una directiva mexicana, controló las subsidiarias de la I. G., mantuvo intacta su propiedad y la incorporó a la estructura industrial de México.²³

Hacia la multinacionalización

Mientras los esfuerzos de la I. G. por participar en el sector de la construcción con proyectos del gobierno mexicano se habían frustrado, sus negocios de exportación se desarrollaron de manera más satisfactoria. Las exportaciones habían seguido siendo la columna vertebral de la empresa I. G. Farben en Latinoamérica. El custodio de la propiedad extranjera de los Estados Unidos había calificado esta segunda opción como dominante:

el campo de medicamentos y tintes. La importancia de los medicamentos para la salubridad de la nación es evidente; los tintes son importantes para la mayoría de los países latinoamericanos, porque la mayor industria en muchos de estos países, después de la agricultura y la minería, es la textil, cuyo éxito depende del abastecimiento de tintes.²⁴

La red de exportaciones de la I. G. Farben se había reorganizado después de la Primera Guerra Mundial. Durante el conflicto se habían confiscado las compañías químicas alemanas en los Estados Unidos, dando como resultado la pérdida de sus patentes y conocimientos. No fue sino hasta finales de los años veinte que la I. G. Farben pudo recuperar su posición dominante en los mercados de América Latina.²⁵ Para evitar una repetición de esta experiencia, la I. G. estableció subsidiarias latinoamericanas propiedad de individuos alemanes que habían obtenido la nacionalidad del país en que estaban. De esta manera el "enrolamiento excesivo de enemigos" sería más difícil durante una guerra futura.

Esta nueva estructura de propiedad "nacional" dio muestras de ser la mejor arma contra el creciente nacionalismo económico. Para obtener mayores ingresos por proyectos nacionales, los países en vías de desarrollo habían fijado elevados impuestos a las compañías extranjeras. Sin embargo, como las subsidiarias de la I. G. estaban registradas a nombre de un mexicano naturalizado, no tenían que pagar impuestos más elevados por capitación. Además, bajo ciertas circunstancias, podían evitar la declaración de ganancias y pérdidas, estaban protegidos contra un boicot y, además, esto permitió a la I. G. Farben burlar las regulaciones sobre divi-

²³ SRE, B-31-02, Memorándum de la Embajada de los Estados Unidos en la ciudad de México al gobierno mexicano, 15 de julio de 1942. Sin firma.

²⁴ *U. S. Office of Alien Property Custodian*, Informe anual para el año fiscal que termina el 30 de junio de 1944, Washington, D. C., p. 149.

²⁵ Hayes, *op. cit.*, p. 32 ff.

sas extranjeras.²⁶ Estos ahorros por divisas extranjeras se tradujeron en una política agresiva, de precios, como lo describe el director de la subsidiaria de la I. G. Farben en los Estados Unidos, Von Shnitzler:

En este contexto debemos señalar que los ahorros por impuestos extranjeros fueron para nosotros en muchos casos no sólo cuestión de mayores o menores ganancias, sino que para un gran número de nuestros productos fue una condición indispensable para competir con marcas extranjeras producidas en el país u otros competidores con frecuencia más privilegiados que nosotros.²⁷

En la cumbre de esta estructura legal, la I. G. Farben había establecido una asombrosa red de representantes de servicio que con frecuencia provenían de la comunidad alemana. Desde el punto de vista del cliente, fue la calidad de esta red de ventas lo que hizo que el uso de los productos de la I. G. Farben fuera benéfico. Von Schnitzler le da de esto una perspectiva:

La asesoría técnica buena y cuidadosa respecto a la aplicación de nuestros productos es de importancia decisiva para el desarrollo de nuestro negocio. Incluso se puede decir que, en ciertos campos, la superioridad sobre nuestros competidores de otros países radica no sólo en la calidad más alta de nuestros productores, sino sobre todo en el equipo de ventas bien organizado y entrenado de manera excelente y en el servicio técnico a los clientes.²⁸

Las fuentes de información indican que en todo México cerca de 260 farmacias distribuían especialmente productos de la I. G.²⁹ Esta organización y mecanismo de distribución excelentes ayudaron a la I. G. a solidificar su posición dominante en México y América Latina. El inicio de la Segunda Guerra Mundial confrontó a las subsidiarias de la I. G. Farben en Latinoamérica con el mismo problema que habían tenido veinticinco años antes: ¿Podrían apoderarse los Aliados de las propiedades de sus enemigos alemanes? Medio año después del inicio de la guerra, Von Schnitzler informó a Rudolf Hess que las medidas de camuflaje estaban funcionando bien y que en muchos casos habían excedido sus expectativas.³⁰

Mientras que la amenaza inmediata para las propiedades de la I. G. Farben parecía haber desaparecido, el estallido de la guerra

²⁶ Comité Kilgore, documento de prueba, capítulo II, documento núm. 1: "Tarnung of German Agencies abroad", documento de prueba núm. 3; citado de minutas de la Junta del Comité Legal de Farben, 8 de junio de 1939, en lo que se refiere a la: "Protection of Farben Assets Abroad" (Protección de los bienes de Farben en el extranjero), p. 1224.

²⁷ *Ibid.*, Documento de prueba, capítulo II, documento núm. 3-A; Informe al Ministerio de Economía, con fecha 26 de septiembre de 1940 en lo que respecta a la: "Safeguarding of Latin American Sales Companies" (Salvaguarda de las Compañías de Ventas de América Latina), p. 1226.

²⁸ *Ibid.*

²⁹ SRE, B-30-42. Este documento es de algún interés. Se trata de una solicitud de apoyo del Centro Alemán de México, sin fecha, publicado durante el primer invierno del ataque de Alemania a Rusia, alrededor del otoño o invierno de 1941.

³⁰ Comité Kilgore, *op. cit.*, p. 1220-1226.

cambió una parte crucial de su funcionamiento: el abastecimiento de géneros y mercancías. El bloqueo británico había cortado la principal línea de abastecimiento latinoamericana de Alemania y el abastecimiento regular a las subsidiarias de América Latina parecía poco probable en el futuro; pero para sorpresa de muchos observadores, este no fue el caso. La mercancía no llegó a México sino hasta 1941, cuando el gobierno mexicano decidió confiscar la explotación de la I. G. Farben bajo los convenios de las Listas Negras.

¿Cómo siguió operando la red después de la confiscación por parte de México, sin suministros desde Alemania? La respuesta básica es: por la reubicación de manera multinacional en países que no estaban afectados por el bloqueo británico, en este caso, los Estados Unidos. Así, el estallido de la Segunda Guerra Mundial forzó a la I. G. Farben a multinacionalizar sus productos, administración y distribución de las exportaciones. La idea básica de su estrategia fue que un fabricante de los Estados Unidos, bajo el control de la I. G. Farben, pudiera proporcionar suministros de la misma manera que las fábricas en Alemania. Los principales abastecedores de América Latina fueron Bayer de Nueva York en los Estados Unidos y las compañías de Sydney Ross en México. Adquirieron materias primas y las fabricaron en los Estados Unidos, y después los enviaron a compañías como la Félix Beick en México. Ahí se volvían a empacar y se vendían por medio del sistema de distribución, todavía existente, de la I. G. Farben.

Otras medidas apoyaron el plan. Ya antes de la guerra, las compañías subsidiarias habían apartado reservas en efectivo sin declararlas en los libros oficiales. Esto proporcionó a la organización de la I. G. Farben en México 200 000 Reichsmarks alemanes, que se usaron para la compra de productos médicos en el mercado de los Estados Unidos. Esto ayudó a equilibrar la escasez en el suministro durante el comienzo de la etapa de transición en 1939 a 1940. Además, los almacenes latinoamericanos con pequeñas reservas de mercancía no sólo estabilizaron las pérdidas potenciales en el caso de una confiscación de los Aliados, sino que las minimizaron.

En conjunto, la lealtad de los clientes de la I. G. Farben generó una demanda suficientemente lucrativa para las instalaciones de la I. G. en los Estados Unidos. La transición multinacional de la I. G. Farben, de producir en la madre patria a producir en el extranjero, funcionó bien. En 1940, desde los Estados Unidos Von Schnitzler informó a Berlín: "en este momento el abastecimiento desde los Estados Unidos está llegando en las cantidades deseadas".³¹

Pero no todo el abasto llegaba de los Estados Unidos. Hasta el inicio del conflicto entre Rusia y Alemania, los transportes usaban la ruta siberiana-japonesa. Como la I. G. Farben también tenía una amplia red de ventas en el área del Lejano Oriente, podía mandar embarcaciones por los océanos Índico y Pacífico a Latinoamérica. Si las actividades de guerra en el océano Pacífico impedían que los barcos alemanes llegaran a Latinoamérica, la mercancía se podía vender en el mercado del Lejano Oriente. Un tercer camino fue el uso de barcos para romper el bloqueo de puertos

³¹ *Ibid.*, p. 1220.

neutrales en Italia y los Países Bajos. Asimismo, las líneas aéreas del Eje enviaban pequeños paquetes para la distribución latinoamericana a Sudamérica.

Finalmente, las plantas de pequeña producción e investigación que había construido la I. G. para ella misma contribuyeron a mantener el flujo de mercancía. En 1940, el director del departamento de América Latina mencionó lo siguiente respecto a las instalaciones en México y Argentina: "Estamos haciendo negocios de consideración, ayudamos a proveer mercancía y tenemos ganancias importantes debido al auge de la guerra."³² Ciertamente, el éxito de la I. G. en esta red de producción y abastecimiento de múltiples opciones era asombroso: en América Latina generó más ganancias durante la guerra que antes del conflicto.³³ Dado el aumento en los precios, el año de 1941 prometía alcanzar el récord de ganancias más altas en cinco años.

Todo esto cambió después del ataque alemán a Rusia. El tránsito transiberiano estaba cerrado, los esfuerzos de Estados Unidos y América Latina pusieron fin a las líneas aéreas del Eje en Sudamérica, y el Pacífico se convirtió en zona de guerra activa después del ataque japonés a Pearl Harbor. El golpe final para la red multinacional de la I. G. Farben en el hemisferio occidental vino cuando los Estados Unidos promulgaron la *Proclaimed List* (Lista Negra) en el verano de 1941. De la noche a la mañana aislaron a las subsidiarias en América Latina de las fuentes de abastecimiento que quedaban en los Estados Unidos. Lo peor fue que los países latinoamericanos siguieron las políticas de los Estados Unidos y confiscaron las propiedades del Eje en sus países. México puso bajo dirección mexicana todas las propiedades alemanas.

Entonces se inicia un nuevo capítulo de la lucha de México por los conocimientos técnicos. A pesar de que el gobierno mexicano había cumplido con las exigencias de los Estados Unidos para poner fin a las compañías controladas por Alemania en México, no aceptó las sugerencias de destruir el complejo de la I. G. Farben ni subastó sus patentes en el mercado libre. Antes bien, el Estado mexicano se apoderó de patentes y licencias y "mexicanizó" las compañías subsidiarias de la I. G. Farben. Así, la I. G. siguió existiendo pero bajo el control y la dirección de México.³⁴ Por accidente, debido a la situación histórica, el gobierno mexicano había obtenido el control de un sector industrial vital en el futuro de su país sin tener que enfrentarse a la multinacional alemana abiertamente. La Segunda Guerra Mundial permitió al gobierno de Avila Camacho matar dos pájaros de un tiro: afirmó su compromiso con la cooperación hemisférica siguiendo los procedimientos de las Listas Negras de los Estados Unidos, y al mismo tiempo tuvo acceso a tecnología vital sin consecuencias negativas, ya fueran políticas, sociales o económicas. Así, el ganador de la lucha entre los Estados Unidos, el Tercer Reich, México y las compañías multinacionales de productos químicos por el mercado mexicano fue el mismo México.³⁵

³² *Ibid.*, p. 1226.

³³ *Ibid.*

³⁴ Hermann Gross, *Material zur Aufteilung der I. G. Farben Industrie Aktiengesellschaft*, Kiel, julio de 1950.

³⁵ La contienda entre los Estados Unidos y México respecto al futuro de las

Conclusión

La I. G. Farben siguió una estrategia dual en América Latina. Mientras su negocio de exportación crecía, trató de expandir su influencia en México desarrollando empresas conjuntas para la construcción de plantas químicas. Mientras que al inicio estos planes parecían ser muy prometedores, los acontecimientos internos en México frustraron estos planes, no la competencia internacional. Como respuesta al desarrollo de la lucha entre el fascismo y la democracia, la I. G. Farben empezó a establecer una red internacional de producción que, después de estallar la Segunda Guerra Mundial, cambió el rumbo de la compañía hacia la multinacionalización. De esta manera, la decisión de la I. G. Farben de convertirse en multinacional no estuvo propiamente influida por motivos que favorecieron a Alemania, sino por la competencia internacional económica y política y las políticas económicas nacionalistas de los países en vías de desarrollo de América Latina.

Entre 1936 y 1941, la I. G. Farben aprendió algo sobre la extrema vulnerabilidad de sus instalaciones de producción, si estaban localizadas fuera de protección de los límites nacionales. Antes de la Segunda Guerra Mundial, el nacionalismo económico mexicano puso a prueba su tecnología y conocimientos, mientras que después del estallido de la guerra, las Listas Negras de los Estados Unidos proporcionaron al gobierno mexicano la oportunidad de apoderarse de sus instalaciones. Así, el conflicto entre los países del Eje y los Aliados había ofrecido a México una oportunidad única para adquirir las propiedades de la I. G. Farben sin repercusiones internacionales. Como lo sugieren nuevas fuentes de información, este paso se había tratado dentro del gobierno mexicano aun antes de estallar la guerra. Cuando el gobierno mexicano continuó operando las compañías mexicanas subsidiarias de la I. G. Farben bajo una dirección mexicana después de 1941, se protegió de hecho para que los intereses de los Estados Unidos no se apoderaran de este sector industrial.

subsidiarias de I. G. Farben se trata en: Graham D. Taylor, "The Axis Replacement Program: Economic Warfare and the Chemical Industry in Latin America 1942-1944" (El programa de sustitución del Eje: Guerra económica y la industria química en América Latina, 1942-1944), *Diplomatic History* 8/2 (primavera de 1984), p. 145-165.