



1

CHARLES BETTELHEIM

**La economía alemana
bajo el Nazismo**

EDITORIAL FUNDAMENTOS

LA ECONOMIA ALEMANA BAJO EL NAZISMO

VOLUMEN I

El fenómeno del nacional-socialismo cuenta con un gran número de estudios desde los más diversos puntos de vista, frecuentemente personalistas y, por tanto, también incompletos. Incluso la crítica marxista había sido incapaz hasta ahora de ofrecer un estudio coherente y detallado de su verdadera significación política. El libro de Charles Bettelheim aborda el análisis desde el ángulo de la economía política, insistiendo en las estrechísimas vinculaciones entre el gran capital industrial (los konzern) y el aparato del Estado nazi.

Escrito en medio de la clandestinidad antes del final de la segunda Guerra Mundial, y con una notable falta de fuentes estadísticas y estudios comparativos, *La economía alemana bajo el nazismo* se nos presenta como un estudio de militante más que de teórico. Su aportación metodológica, en el campo de la renovación del pensamiento económico marxista, donde tantos pasos ha dado posteriormente su autor, es en este libro escasa, por la premura de tiempo y la urgencia del momento. Pero esto más que un defecto se convierte en un aliciente, pues transforma el libro, que podía haber sido un rígido manual, en un útil medio de comprensión y acción. Pues el problema fundamental que Bettelheim analiza; es decir, la composición de clase del Estado, o más exactamente, la dependencia de éste con respecto al bloque económico dominante (los grandes monopolios en este caso), sigue siendo el problema fundamental en el análisis de las actuales sociedades capitalistas de Occidente.

LA ECONOMIA ALEMANA
BAJO EL NAZISMO

Charles Bettelheim

TOMO I

EDITORIAL FUNDAMENTOS

Título original: *L'economie allemande sous le nazisme.*

Traducción: Ignacio Romero de Solís.



© Librairie François Maspero.

© Editorial Fundamentos - 1972.
Caracas, 15. Madrid (4).

Depósito Legal: M - 31.515 - 1972.

ISBN-84-245-0044-X.

Imprime: Industrias Vicent. Magnolias, 49. Madrid-29.

Diseño gráfico: Diego Lara.

Indice

	<i>Pág.</i>
Prólogo	9
Introducción	11
PRIMERA PARTE	
La dinámica económica	15
CAPITULO I.—La dinámica de la economía alemana de 1860 a 1933 y la ascensión al poder del nacional-socialismo ...	17
Sección I.—De 1860 a 1913	17
Sección II.—De 1913 a 1933	21
SEGUNDA PARTE	
Estructura de la economía alemana	47
CAPITULO I.—Vista de conjunto sobre la estructura eco- nómica y social	51
Sección I.—Las ciudades y el campo	51
Sección II.—Importancia relativa de las diferentes cla- ses sociales	55
Sección III.—Distribución de la propiedad	57
CAPITULO II.—Propiedad privada y propiedad capitalismo.	59
Sección I.—La propiedad privada	59
Sección II.—La propiedad capitalista	65
Notas al Cap. II	84

CAPITULO III.—La concentración económica: los carteles y los trusts	89
Sección I.—Cuadro del conjunto de la concentración ...	89
Sección II.—La concentración de los trusts y de los carteles	93
Sección III.—Vínculos con el capital extranjero	106
Notas al Cap. III	110
CAPITULO IV.—Los grandes bancos y las compañías de seguros	115
Sección I.—Los grandes bancos	116
Sección II.—Las compañías de seguros	120
Sección III.—El poder efectivo del capital	127
Notas al Cap. IV	148
CAPITULO V.—Medidas de concentración y de organización económica	151
Sección I.—Medidas que contribuyeron a la concentración económica	151
Sección II.—Los grupos económicos	154
Sección III.—La organización de la agricultura	161
Notas al Cap. V	170

PROLOGO

Porque un cierto número de investigadores y estudiantes me lo han pedido he decidido publicar de nuevo este libro sobre *La economía alemana bajo el nazismo*. Efectivamente, a quienes estudian las problemas económicos, sociales y políticos contemporáneos les parece que el estudio del período 1930-1945 tiene una importancia decisiva y que tal vez el presente libro podía ayudarles en esa dirección. Ciertamente, en algunos aspectos, el tratamiento de algunas cuestiones podría ser retomado teniendo en cuenta el desarrollo actual de la teoría marxista y los datos informativos que no estaban disponibles cuando se redactó la obra; sin embargo, me ha parecido preferible reeditarla tal y como era exactamente, mejor que emprender una refundición que sin duda habría alterado su equilibrio. Por consiguiente, el contenido de las páginas que siguen es una simple reedición sin cambio ni aditamentos de ninguna clase.

CH. BETTELHEIM

París, 25 de septiembre de 1970

INTRODUCCION

Alemania acaba de ser el teatro de una «experiencia» económica extraordinariamente compleja, de la que se han dado las más diversas y contradictorias interpretaciones sin que jamás se haya intentado abordar la cuestión en toda su amplitud. Por tanto, parece indispensable, incluso ahora —y posiblemente sobre todo ahora— intentar un análisis de conjunto, ya que en esa «experiencia», en la demagogia y en las mistificaciones que la rodean, existen elementos que superan el propio marco de Alemania, problemas que se plantean sobre la base del capitalismo monopolista y que se desarrollan a partir de contradicciones que surgen en el seno de la economía mundial. En particular, dos problemas presentan un interés general y permanente, y aquí se encuentran tratados de una manera *concreta*.

1.º—*El problema del «verdadero socialismo»*, es decir, de la demagogia que renace sin cesar en torno a las medidas intervencionistas adoptadas sobre la base del capitalismo monopolista, demagogia a la que el nazismo le dio su amplitud máxima. Es muy importante destacar y dilucidar el significado de esta demagogia —para poder desenmascararla mejor— y también despejar, a través del análisis, cuáles son sus fundamentos objetivos, es decir, los hechos que tienden a darle a esta demagogia una *apariencia* de realidad. Se trata de un esfuerzo de «desmitificación» que no solamente es válido para la Alemania nazi, sino también para todos los países donde el capitalismo, por su propio desarrollo, tiende a originar una intervención creciente del Estado que algunos califican de «socialista» o de «revolucionaria».

2.º—*El problema de los mercados*, tal y como se plantea

al mismo tiempo en el plano interior y en el plano internacional. En el plano interior, donde la política económica de los monopolios de hecho tiende constantemente a restringir el mercado. En el plano internacional, donde surge el problema de las relaciones entre las economías nacionales y la economía mundial, problema que se inserta precisamente en el más general de las relaciones entre fuerzas productivas y mercados y del que un aspecto particular lo constituye la cuestión de las posibilidades de exportación de productos acabados y de importación de materias primas. Para Francia, como para Europa, son problemas de actualidad. Su análisis, para el pasado, ilumina indirectamente el aspecto económico de las contradicciones que han conducido a la guerra.

Al primer problema corresponde, a la vez, el estudio de la *estructura real de la economía alemana*, es decir, el estudio de las relaciones de propiedad, del papel de la propiedad privada, de las grandes formaciones monopolísticas y de los bancos, el papel del Estado, así como el estudio del fracaso en que culminó la política económica del nazismo. Este estudio resulta indispensable para desgarrar todas las *mistificaciones* que ha originado el sistema económico alemán. Y no viene demasiado tarde. No es del todo inútil una vez destruido el sistema por la crítica de las armas, acabar de derrotarlo por el arma de la crítica, porque mientras sobrevivan en el mundo —y no solamente en Alemania— bases económicas semejantes a las que sirvieron de base para la erección de ese sistema, otros sistemas parecidos tratarán de renacer y sin duda también con el mismo cortejo de mentiras y barbarie.

Al segundo problema corresponde el análisis de la *dinámica económica* que —sobre una base histórica dada— ha engendrado el desarrollo del nacional-socialismo, su ascensión al poder y su política económica. Esta dinámica está precisamente dominada por la contradicción existente entre las fuerzas productivas y las capacidades de absorción del mercado interior alemán, y por las formas adoptadas sucesivamente por esta contradicción a medida que —sobre la base del capitalismo monoipoista— intentaban darle soluciones. Tampoco en este caso el análisis llega demasiado tarde. Porque, sobre fundamentos históricos variables —en tanto que subsiste el capita-

lismo monopolista y la compartimentación nacional de las economías mundiales— la misma dinámica económica es la que tiende sin cesar a prevalecer y a engendrar intentos de solución análogos, hasta e incluida también, la «solución» bélica.

El estudio de la dinámica económica se desdoblará en dos partes: la primera y la última de este estudio. En la primera, estudiaremos la evolución de la economía alemana desde la fundación del Imperio alemán hasta al ascensión al poder del nacional-socialismo; en la última, estudiaremos la evolución de la economía alemana bajo el nazismo. Las partes centrales de esta obra quedan consagradas, una de ellas, a la estructura de la economía alemana y la otra al papel del Estado en la vida económica.

Charles Bettelheim (1945)

PRIMERA PARTE

LA DINAMICA ECONOMICA

CAPITULO I

LA DINAMICA DE LA ECONOMIA ALEMANA DE 1860 A 1933 Y LA ASCENSION AL PODER DEL NACIONAL-SOCIALISMO

Una de las características de la historia de Alemania es la tardía fecha en la que este país realizó su unidad nacional. En realidad, esta unidad sólo data de la primera mitad del siglo XIX, y aun así, únicamente se realizó en el terreno económico con el Zollverein de 1834, mientras que en el plano político la unidad de Alemania tan sólo se llevó a cabo en el siglo XX, a pesar de la creación del Imperio alemán inmediatamente después de la guerra de 1870. La tardía fecha de la unificación de Alemania se debe sin duda a factores históricos y geográficos sobre los cuales no tenemos por qué insistir en estas páginas. En definitiva, sucedió que este retraso de Alemania en relación con otros países de Europa tuvo por consecuencia que el Reich hiciera tardíamente su entrada en el comercio mundial y que las posiciones económicas mundiales de Alemania siempre fueran relativamente débiles. No obstante, este país experimentó, sobre todo a partir de 1860, una notable expansión industrial que rápidamente culminó alumbrando una especie de contradicción entre su potencia de producción y sus posibilidades de venta.

SECCIÓN I.—DE 1860 A 1913.

En 1860, Alemania era un país todavía industrialmente poco desarrollado, con una amplia base agraria. En 1868 la mitad de su población continuaba siendo agrícola y sólo una tercera

parte tenía una ocupación artesanal o industrial. La producción agrícola representaba el 60 por 100 de la producción de mercancías y los artesanos trabajaban para el mercado local suministrando la mayor parte de la producción no agrícola (sus ventas ascendían al 82 por 100 de la cifra de ventas realizadas sobre productos acabados o semiacabados). La dispersión territorial de la producción industrial, que existía antes del Zollverein, continuaba subsistiendo, y tan sólo algunas regiones (Sajonia y la provincia rhenana) tenían un carácter netamente industrial. En 1860, aún existía el sistema corporativo en algunas regiones, y en la industria predominaba la manufactura sobre la fábrica que dispusiera de un motor. La mayor parte de las fábricas empleaban de 30 a 100 obreros frente a 100 a 500 en Gran Bretaña en la misma época. Con relación a este país, el consumo *per capita* era muy débil. En 1850, las cifras de consumo eran las siguientes:

Por habitante	Hierro	Hulla	Algodón	Lana
Alemania	12 Kg.	200 Kg.	0,6 Kg.	7 Kg.
Gran Bretaña ...	78 Kg.	1.700 Kg.	10,0 Kg.	15 Kg.

En 1860, Alemania, desde el punto de vista del valor de su producción industrial ocupaba el cuarto lugar mundial, tras Gran Bretaña, Francia y los Estados Unidos. De 1860 a 1913, la expansión de la industria alemana parece notable; mientras que de 1800 a 1860 el índice (con base 1931 igual a 100) de la producción industrial —incluido el artesanado— prácticamente se quintuplicó pasando de 2,5 a 13,8, desde 1860 a 1913 quedó ampliamente multiplicado por siete. El valor de la producción industrial (sin incluir el artesanado) pasó de, aproximadamente, dos mil millones de marcos en 1860 a veinte mil millones en 1913.

Por eso, en esa fecha, Alemania ocupó el segundo lugar mundial entre los países industrializados; tras los Estados Unidos, mientras que Gran Bretaña pasaba al tercer lugar y Francia (desde 1880) al cuarto puesto. La progresión industrial de Alemania, favorecida por la anexión de regiones ricas en yaci-

mientos de mineral de hierro de Lorena, fue, sobre todo, apreciable en lo concerniente a la producción siderúrgica, cuyo índice pasó de 4 a 100 entre 1860 y 1913, mientras que la industria hullera vio aumentar su índice de 12 a 100 y la industria textil de 16 a 100. Mientras el índice general de la producción industrial se había multiplicado por siete, el de Gran Bretaña se había multiplicado por menos de tres y el de Francia por cuatro; únicamente los Estados Unidos experimentaron una progresión más rápida —el coeficiente fue de doce— hasta el punto que la producción industrial alemana que representaba el 90 por 100 de la americana en 1860, sólo representaba en vísperas de la Primera Guerra Mundial el 40 por 100 de la producción americana.

Esta expansión industrial se vio acompañada de una rápida concentración económica: la producción industrial creció tres veces más rápidamente que el número de empresas. Desde 1875 a 1907, la producción por empresa pasó del índice 100 al índice 410, mientras que el índice de la productividad del trabajo aumentó de 100 a 225 por obrero, progresando más rápidamente que el salario nominal, cuyo índice pasó de 100 a 175 durante el mismo período. La renta nacional se duplicará ampliamente entre 1890 y 1913, pasando de 23,5 a 50 mil millones de marcos, lo que implicó la apertura de un amplio mercado interior para los objetos de consumo; es cierto que los ingresos más elevados crecieron más rápidamente que los restantes, lo cual aceleró el ritmo de la acumulación interior del capital (de este modo, de 1893 a 1913 el ingreso del trabajo —en sentido amplio— progresó a un ritmo medio del 3,3 por 100 anual, mientras que el beneficio de las empresas aumentó en un 6 por 100).

La expansión industrial se vio doblada por una expansión agrícola —aunque la importancia de la población rural disminuyó; de 1860 a 1913 el ritmo de crecimiento medio de la producción agrícola fue, efectivamente, del 2,5 por 100 anual frente al 3,8 por 100 de la industria.

En el campo del comercio mundial, Alemania lucha cada vez más victoriosamente contra la competencia británica; de 1880 a 1913 las exportaciones inglesas de bienes de consumo se multiplicaron por 2,9, mientras las exportaciones alemanas por 6;

para las exportaciones de bienes de producción, los coeficientes son, respectivamente, de 3 y de 21.

Esta expansión de las exportaciones alemanas y los beneficios así realizados permitieron a Alemania ocupar un lugar entre los países exportadores de capital. A partir de 1880, la suma de los capitales alemanes invertidos en el extranjero alcanzaban la cifra de los cinco mil millones de marcos; en 1900 ya era de catorce mil millones y en 1913 de veinticuatro mil millones; de este modo, Alemania ocupaba un lugar inmediatamente detrás de los dos grandes países exportadores de capitales, Gran Bretaña y Francia, cuyas inversiones en el extranjero en 1913 se estimaban en 46 y 32 mil millones de marcos, respectivamente.

En resumen, en 1913 la economía alemana, tras un período de rápido crecimiento, se encontraba, desde el punto de vista industrial, en el segundo lugar de las grandes potencias y, desde el punto de vista de las exportaciones de capital, en tercer lugar. Sin embargo, esta evolución no carecía de puntos débiles:

1.º Desde el punto de vista de las materias primas, las bases de la industria alemana eran insuficientes. En 1913 sólo disponía de cantidades suficientes de carbón, zinc y potasio; carecía de petróleo, cobre, estaño, níquel, azufre, etc.; incluso era deficitaria en mineral de hierro.

2.º Desde el punto de vista de los mercados tras el período de expansión, Alemania, que disponía de un aparato de producción capaz de trabajar a fondo para el mercado mundial, chocaba frente a las posiciones adquiridas por las otras grandes potencias; este era el pesado tributo de su industrialización tardía, consecuencia a su vez esta última, de los obstáculos a los que se enfrentó la constitución de su unidad económica y de su unidad nacional. En efecto, en 1876, mientras que Francia e Inglaterra ya gozaban de sus inmensas posesiones, el campo colonial alemán era casi inexistente, y la extensión que seguidamente alcanzó en el transcurso de los años sucesivos no tuvo ninguna importancia para el desarrollo económico de Alemania, ni como fuente de materias primas ni como salida para sus mercancías. Mientras que en 1913 Inglaterra dirigía el 40 por 100 de sus exportaciones hacia sus

posiciones, Alemania sólo dirigía a sus colonias más evolucionadas menos de un 0,5 por 100 de sus exportaciones, es decir, menos de 50 millones de marcos. Por otra parte, mientras en los restantes mercados Alemania ocupaba un lugar honorable junto a Gran Bretaña, se veía eliminada de las posesiones británicas, donde sus exportaciones se elevaban a 410 millones de marcos, frente a los 4.800 millones de las exportaciones inglesas. El problema de las salidas se planteaba, pues, en términos agudos para la economía alemana, tanto desde el punto de vista de la exportación de mercancías como desde el punto de vista de la exportación de capitales, las colonias alemanas no habían podido absorber más que el 1,5 por 100 de los capitales alemanes exportados (370 millones de marcos). La necesidad en que se encontraba Alemania hacia 1913 de garantizarse el control de un determinado número de mercados para sus productos —con el riesgo, en caso contrario, de ver estallar la contradicción entre el desarrollo de sus fuerzas productivas y las posibilidades de encontrarles una salida— constituye, sin discusión posible, una de las fuentes del primer conflicto mundial.

3.º Los obstáculos que así tenía que afrontar la economía alemana sometían a ésta en cierto modo a un envejecimiento prematuro. Este hecho queda reflejado en dos series de cifras: en primer lugar, el ritmo creciente anual de la industria, que había ido aumentando de década en década hasta 1890 (2,7 por 100 entre 1860 y 1870; 4,1 por 100 entre 1870 y 1880 y 6,4 por 100 de 1880 a 1890) comenzó a disminuir a partir de entonces (6,1 por 100 entre 1890 y 1900 y 4,2 por 100 de 1900 a 1913). En segundo lugar, la parte de Alemania en la producción industrial mundial, que había sido constantemente creciente de 1860 a 1900 (alcanzando el 15 por 100 en 1890 y el 17 por 100 en 1900) comenzó a decrecer a partir del comienzo de siglo y, en 1913, se encontraba de nuevo en torno a un 15 por 100. Así, pues, antes de la Primera Guerra Mundial, Alemania ya había ingresado en las filas de los países industriales viejos.

SECCIÓN II.—DE 1913 A 1933

Los años que transcurren entre 1913 y 1933 son particularmente ricos en acontecimientos habida cuenta que están sucesivamente marcados por la guerra mundial, por las sacudidas

económicas y sociales producidas por la inflación y por la crisis económica. Encontraremos las consecuencias de esos hechos si analizamos sucesivamente la coyuntura agrícola e industrial y la situación mundial de Alemania.

1.—Agricultura

La propia guerra hizo sufrir a la agricultura alemana una crisis de producción extremadamente grave, tanto más grave cuanto Alemania se encontraba cada vez más aislada de sus fuentes de abastecimiento exteriores. El final de la Primera Guerra Mundial estuvo marcado por una profunda crisis alimenticia.

Sin embargo, la situación agrícola de Alemania se mejoró en el transcurso de los años de postguerra, sobre todo tras la estabilización del marco. Incluso se puede afirmar que sobre la agricultura alemana sopló, a partir de 1924, un viento de racionalización, que, por otra parte, tuvo por consecuencia un endeudamiento masivo de los agricultores. De 1924-1925 a 1927-1928, el índice de la producción agrícola (con base 100 para la media de los años 1927-1928 a 1928-1929) pasó de 80 a 95. La progresión fue, por tanto, del 29 por 100. A pesar de esta progresión, la agricultura alemana desempeñó un papel cada vez menos considerable en la vida económica del Reich, debido al desarrollo todavía más rápido del sector industrial; así, entre ambos años extremos citados anteriormente, la parte de la agricultura en la producción total de Alemania descendió del 22,7 por 100 al 20,9 por 100.

Pero fue principalmente la crisis económica la que más afectó a la agricultura alemana, haciéndola pasar por graves dificultades. En el transcurso de la crisis económica, el índice de la producción agrícola, lejos de disminuir como ocurrió con el índice de la producción industrial, continuó progresando; los agricultores trataban de compensar la baja de los precios intentado producir más. Así, el índice de la producción agrícola (igual base que en el caso anterior) alcanzó 105 en 1928-29, 107 en 1929-30, 110 en 1930-31 y 109 en 1931-32. A pesar de esta progresión de la producción, la baja de los precios agrícolas, del orden del 40 por 100, fue tal que los agricultores vieron cómo empeoraba su situación. Por lo demás, cabe pen-

sar que el aumento de la producción agrícola, en presencia de una producción industrial en regresión, no hizo sino contribuir aún más al hundimiento de los precios agrícolas. Según cálculos realizados por el departamento estadístico del Reich, en el transcurso de la crisis económica, el retroceso de la renta bruta de la agricultura fue del orden del 28,5 por 100, lo que convirtió en deficitaria la situación de la mayoría de las explotaciones agrícolas habida cuenta del alto nivel y rigidez de los alquileres y de las cargas hipotecarias. Los acreedores hipotecarios se vieron obligados a realizar requisas masivas; así se pudo observar, en el transcurso de este período, cómo el valor de los terrenos y del material agrícola se hundía y, en numerosos casos, el producto de la realización de los bienes requisados apenas si alcanzaba para reembolsar la mitad de las deudas hipotecarias. En consecuencia, la agricultura cesó, y en medida creciente, de constituir una salida de los productos industriales.

2.—*Industria.*

La guerra de 1914-1918 estuvo marcada en la industria alemana por un lento retroceso de la producción. El índice de la producción industrial, con base 100 en 1913, cayó a 83 a partir de 1914, 67 en 1915, 64 en 1916, 62 en 1917 y 57 en 1918. El primer año de paz, lejos de señalar una recuperación, marcó un nuevo hundimiento, puesto que el índice descendió hasta 39. El retroceso de la producción industrial alemana fue, por consiguiente, mucho más profundo que lo fue el de la producción industrial en el conjunto de los países beligerantes europeos, ya que, para estos últimos, el retroceso del índice de la producción entre 1913 y 1919 sólo fue del 27 por 100. Todos los productos industriales se vieron afectados, salvo la industria de metales no férreos, cuyo índice pasó de 100 en 1913 a 234 en 1918. La producción siderúrgica alemana vio descender su índice de 100 a 53 entre 1913 y 1918, mientras que el índice de la producción minera cayó de 100 a 83, y el de la producción textil de 100 a 17. Estos retrocesos se explican tanto por la reducción del número de trabajadores como por el descenso de la productividad del trabajo, cuya regresión como término medio fue del 20 por 100 en el transcurso de la guerra.

Como ya hemos señalado anteriormente, el cese de las hostilidades no conllevó una solución rápida de las dificultades industriales de Alemania. Hemos visto el bajo nivel en el que se situó el índice de la producción industrial en 1919. Este bajo nivel, debido también en parte a las cesiones de territorio que señalaron los tratados de paz de 1918 para Alemania. Alemania perdió alrededor de un 11 por 100 de su capacidad productiva en la industria de bienes de producción y aproximadamente un 6,5 por 100 en su capacidad de producción en la industria de objetos de consumo. La industria siderúrgica sobre todo fue la más afectada, puesto que se estima que la pérdida de su capacidad productiva fue del 43 por 100 para el hierro fundido, del 35 por 100 para el acero y del 31 por 100 para los laminados.

Entre las causas que explican la prolongación de la difícil situación de la industria, sin duda alguna hay que dejar un lugar a las importantes convulsiones políticas que jalonaron, en Alemania, el período de postguerra. Seguidamente, los años que van de 1920 a 1923 marcados por una cierta recuperación, ligada por otra parte a fenómenos inflacionistas. De 1919 a 1922, el volumen de la producción industrial se incrementó en un 90 por 100, pero aun así sólo alcanzaba a cubrir el 71 por 100 de la producción de preguerra. En 1923, la última crisis de la inflación y la ocupación del Rhur provocaron un nuevo retroceso de la producción industrial. El índice representativo de esta última se situó por entonces en 48, contra 100 en 1913.

En el transcurso de los años siguientes se asiste a una nueva progresión de la producción industrial. El índice pasa de 48 en 1923, a 83 en 1925, a 79 en 1926, a 100 en 1927 y a 102 en 1928 y 1929. A través de estas cifras puede comprobarse las serias dificultades que experimentó la industria alemana para alcanzar y superar el nivel de 1913. Por otra parte, hay que señalar que la producción de objetos de consumo chocaba con la limitación del mercado. De todos modos, habida cuenta que este índice se aplica a un territorio menos extenso, hay que constatar que la progresión de la producción industrial alemana entre 1913 y 1928-29 fue aproximadamente del 12 por 100; habiendo sido la progresión más fuerte la de los medios de

producción. Puede estimarse que ésta representaba en 1929 el 58,5 por 100 de la producción industrial global frente al 53,3 por 100 en 1913.

La progresión de la producción industrial alemana en el transcurso de esos años se debió tanto a la considerable progresión del empleo (el número de obreros que disponían de un empleo alcanzaba los 9.431.000 en 1929 frente a 8.338.000 en 1926) y a la progresión de la productividad del trabajo; precisamente esta progresión constituye uno de los hechos más notables del período que examinamos. En efecto, mientras la productividad del trabajo industrial sólo había aumentado un 11 por 100 desde 1907 a 1925, es decir, en dieciocho años, asistimos a un auge extraordinario de esta productividad en el transcurso del período de cuatro años que va desde 1925 a 1929. Esta progresión es nada menos que del 67 por 100 en la producción de coque, del 41 por 100 en la producción de hierro, del 29 por 100 en las minas de lignito y del 33 por 100 en las hulleras. Si consideramos el conjunto de la producción industrial, la progresión de la productividad del trabajo había sido del 1,3 por 100 de media anual, mientras que durante el período que va de 1925 a 1935 esta media sube al 3,5 por 100. Efectivamente, durante el período que va de 1924 a 1929 el progreso técnico fue más rápido que antes de la Primera Guerra Mundial y Alemania se situó a la cabeza del progreso, junto a los Estados Unidos.

El desarrollo de la producción industrial global de Alemania evidentemente no afectó por igual a todas las ramas de la industria. Incluso se puede constatar que, mientras algunas ramas progresaron mucho más rápidamente que la media, otras experimentaron una regresión. Entre estas últimas, las que retrocedieron más acusadamente fueron las industrias extractivas de hierro, plomo, zinc, estaño y hulla, cuyo índice de producción, en 1928, se sitúa netamente por debajo del de 1913; particularmente notable fue el retroceso del 75 por 100 en la extracción de mineral de hierro, del 43 por 100 en la extracción de mineral de plomo y del 5 por 100 en la extracción de mineral de zinc. Otras producciones industriales igualmente atravesaron una fase de regresión en el transcurso del período en cuestión. Así ocurrió, en particular, para la producción de estaño, azúcar, cerveza y tejidos de lino. En una

cierta medida este retroceso se explica por la cesión de territorios: como es el caso del mineral de hierro, de plomo y de zinc. En otros casos se debe a la evolución de la coyuntura general y a la evolución de los precios que hicieron que algunas producciones dejaran de ser rentables para la industria alemana.

Entre las industrias que, por el contrario, conocieron un neto progreso en el transcurso del período 1913-1929, hay que citar, sobre todo, a la industria del lignito (su índice se situó en 190 en 1928, frente a 100 en 1913), la industria del cuero (índice 219), del latón (índice 840), del nitrógeno (588), del caucho (228), de la seda artificial (633), del gas (341), de la electricidad (412), así como de la producción de camiones (1.010).

No obstante, y a pesar de los rápidos progresos de determinadas ramas de la producción de la industria, o, dicho de otro modo, a pesar de los progresos de la productividad del trabajo, Alemania no pudo conservar su lugar en la producción industrial mundial. Mientras que, desde 1860 a 1913, la tasa anual de crecimiento de la producción industrial alemana fue de 3,8 por 100 (es decir, igual a la tasa mundial), esta tasa ya sólo fue del 0,8 por 100 entre 1913 y 1927-29 (frente a una tasa mundial del 2,1 por 100). Sin embargo, en el transcurso del período 1925-29, Alemania vuelve a ocupar el segundo lugar entre los grandes países industriales, tras de los Estados Unidos y antes de Gran Bretaña y de Francia. Esto se explica por el hecho de que, frente a la tasa de progresión alemana del 0,8 por 100, nos encontramos con que la tasa de progresión británica es tan sólo del 0,2 por 100, mientras que otros países que progresaron más rápidamente que Alemania (como fue el caso de Francia, con una tasa de progresión del 1,5 por 100), se encontraban demasiado lejos de ella para ocupar el segundo puesto. Entre los países que registraron una rápida progresión en su producción industrial en el transcurso del período considerado, hay que citar a Italia, con un 3,2 por 100, al Canadá con un 4,6 por 100 y a Rusia con un 6,3 por 100. En cuanto a los Estados Unidos, su tasa de progresión era más considerable que la tasa alemana, puesto que se elevó al 3,2 por 100. El resultado de toda esta evolución fue que la

producción industrial alemana, que representaba el 40 por 100 aún de la producción americana en 1913, ya sólo representaba el 24 por 100 de esta producción en 1929. En relación con la producción industrial mundial, un estudio especial del Instituto Alemán de Coyuntura, aparecido en 1932, estimaba que esta parte, que aún era del 17 por 100 en 1909 y del 15 por 100 en 1919, era tan sólo del 11,3 por 100 en 1928, frente a un 44,8 por 100 de los Estados Unidos, un 9,3 por 100 de la Gran Bretaña y un 7 por 100 de Francia.

Un fenómeno particularmente característico de una situación económica en realidad malsana, estribó en que este auge de la producción industrial alemana no fue capaz de reabsorber totalmente el paro. A pesar de la «prosperidad», oficialmente se estimaba en Alemania en cerca de dos millones el número de parados en 1929, antes de que estallara la crisis; en 1928 se estimaba en 1.353.000, es decir, el 8,8 por 100 de los obreros inscritos en las cajas sindicales. Por otra parte, este fenómeno no era específicamente alemán. Gran Bretaña y los Estados Unidos, en plena «prosperidad», experimentaban también paro masivo. Tal situación no podía menos de influir en el mercado interior, haciéndolo aún más estrecho. Pero con la crisis esta situación se agravó en proporciones hasta entonces desconocidas.

En efecto, Alemania atravesó una crisis de una gravedad excepcional. Habida cuenta de la importancia relativa del aparato industrial alemán y de la pésima situación de sus finanzas, se puede afirmar que Alemania fue el país que en mayor medida padeció los efectos de la gran crisis económica del año 1929. Con base 1929 igual a 100, vemos que la producción industrial se hunde a 55 en 1932; el retroceso es particularmente grave para la producción de bienes de inversión, cuyo índice cayó a 34 (frente a 100 en 1929). La producción de hierro (índice 30 en 1923) y la del acero (índice 35), se ven particularmente afectadas, así como también la construcción (índice 25). La industria no sólo sufrió un retroceso de su producción, sino también un retroceso considerable de los precios; los precios al por mayor experimentaron una caída aproximada del 35 por 100 entre 1929 y 1935. Por último, hay que señalar una una progresión extremadamente importante del paro, pues-

to que el número de parados se triplica en el transcurso del período considerado para alcanzar la cifra de seis millones en 1932. Hasta tal punto que más del 30 por 100 de los trabajadores asalariados se encontraban en paro forzoso. En algunas regiones del Reich la proporción alcanzó muy cerca del 50 por 100. La situación de la clase obrera aún se vio agravada por el hundimiento de los salarios, hundimiento que se puede estimar en un 35 por 100 para los salarios nominales. De todo ello resulta un estrechamiento catastrófico del mercado interior.

3.—*Relaciones económicas con el extranjero*

Uno de los primeros hechos que marcan la situación económica de Alemania, en relación con los países extranjeros tras la guerra de 1914-1918, lo constituyen las reparaciones que Alemania debía pagar en virtud de los tratados de paz. En realidad, a consecuencia de estos tratados, Alemania perdió la casi totalidad de los capitales que tenía situados en el extranjero en el transcurso de los años precedentes. Se puede observar un fenómeno extremadamente importante: la transformación de un país acreedor sobre el extranjero en un país deudor del extranjero, transformación tanto más notable al dar lugar a una situación excepcional, puesto que un país fuertemente industrializado en adelante iba a ocupar una posición deudora. En realidad, la agravación de la situación económica de Alemania en relación con el exterior debía tener graves consecuencias en relación con su situación monetaria y financiera. La inflación que caracterizó los años que van de 1919 a 1923 permitió ante todo a Alemania mantener una balanza de pagos relativamente equilibrada gracias a la «prima a la exportación» que representaba la depreciación monetaria. Pero el alza brutal de los precios interiores alemanes debía, al final del período de inflación, eliminar el efecto, hasta el punto que Alemania se encontró paulatinamente eliminada del mercado mundial. En el otoño de 1923, las exportaciones alemanas tan sólo representaban un tercio de su nivel del otoño de 1922. El retroceso de las exportaciones alemanas, cuando ya desde antes de la guerra la balanza comercial alemana era deficitaria, llevó a una difícil situación desde el punto de vista de la balan-

za de la cuenta de capitales; esta situación era tanto más grave al verse Alemania privada, como ya dijimos, de los ingresos que le proporcionaban antes de la guerra sus capitales colocados en el extranjero. En definitiva, mientras que en 1914 se podía estimar aproximadamente en 1.500 millones de R. M.* por año la suma neta del excedente de la balanza de cuentas de capitales que Alemania podía colocar cada año en el extranjero, después de la guerra, por el contrario, una suma aproximadamente idéntica asciende el déficit de dicha balanza alemana. O dicho de otro modo, aproximadamente a mil quinientos millones de R. M. anuales ascendían las importaciones de capitales en Alemania en el transcurso de los años que precedieron a la crisis mundial. También en este caso se constata, por primera vez, que un país altamente industrializado, en lugar de ser exportador de capitales, se convierte en importador de ellos. Para hacerse una idea exacta de la importancia de las modificaciones de la situación de Alemania desde el punto de vista financiero internacional, hay que tener en cuenta a la vez la suma de las reparaciones pagada por Alemania, suma que desde 1924 a 1929 ascendió a 8.589 millones de R. M., y los préstamos contraídos en el extranjero por la industria alemana. Estos préstamos, en una amplia medida, permitieron el auge industrial alemán que antes hemos señalado. Esto es en particular cierto a partir de 1923, año de la estabilización, a partir del cual los importadores recuperaron la confianza de cara al extranjero. Lo mismo que desde 1919 a 1923, Alemania conoció una coyuntura inflacionista, se puede afirmar que de 1924 a 1929 atravesó una coyuntura de préstamos internacionales. En realidad, los bancos de Nueva York, Londres, Amsterdam, Zurich, París y Basilea fueron quienes al prestar sumas a Alemania superiores a las que ésta había pagado en concepto de reparaciones, permitieron reconstruir su industria según los principios de la técnica más moderna. Hay que añadir que cuando se llevó a cabo esta reconstrucción, no siempre se tuvieron en cuenta las posibilidades reales de absorción del mercado.

Una de las consecuencias de esta hinchazón del endeudamiento alemán frente al extranjero fue, naturalmente, el cre-

* R.M.: Reichsmark, marcos alemanes.

cimiento de la carga de intereses que Alemania tuvo que pagar cada año a sus acreedores extranjeros. Esta carga de intereses, que era de 166 millones de marcos en 1924, pasó a 326 en 1925, 513 en 1926, 680 en 1927, 945 en 1928 y 1.225 en 1929. Esta aplastante carga de intereses debería ineluctablemente llevar a Alemania a dificultades gravísimas con ocasión de la menor crisis económica.

Y esto fue lo que se produjo en el transcurso de los años 1929-1932. Las quiebras en el interior de Alemania, las dificultades del comercio y de la industria, convirtiendo en cada vez más difícil la situación de los bancos alemanes, principales deudores del extranjero, llevaron paulatinamente a los acreedores a dudar de la solvencia de sus deudores y a rehusar la renovación de sus préstamos. En esta evolución de la actitud de los acreedores extranjeros de Alemania, más que en la evolución del comercio exterior alemán, es donde hay que ver la fuente de las dificultades bancarias y monetarias que caracterizaron los años 1931-1932. Efectivamente, en el transcurso de los años de crisis, el comercio exterior alemán evolucionó de una forma más bien favorable, ya que las importaciones registraron una regresión aún más considerable (lo que se explica en realidad por la parálisis de una determinada parte del aparato industrial, parálisis que implicó la suspensión de la mayor parte de las importaciones de materias primas). En total, a partir de 1930, se registró, no ya un saldo deudor, sino un saldo acreedor de la balanza comercial: este saldo alcanzó 1.643 millones de marcos en 1930, 2.872 en 1931 y 1.072 en 1932. Las dificultades económicas que Alemania debió soportar en sus relaciones con el extranjero no nacieron por consiguiente de su situación comercial, sino de la amplitud de su endeudamiento. Esto nos obliga a tratar, asimismo, la situación financiera de Alemania.

4. *Situación financiera*

Si nos remontamos a los años inmediatamente posteriores a la guerra, vemos que éstos estuvieron caracterizados por una inflación sin precedentes. Sobre todo fueron los años de 1920 a 1923 durante los cuales más se acusó la tendencia inflacionista. No carece de interés considerar cuáles fueron las principales consecuencias de los fenómenos inflacionistas, tanto en

lo que concierne a la estructura económica y social de Alemania como en lo que concierne al ritmo de la concentración económica. He aquí las principales consecuencias de la inflación:

4.1.—Desde el punto de vista industrial

a) La inflación implica un alza de los precios más rápida que el alza de los salarios, por consiguiente supone una baja del salario real y un incremento del beneficio. Durante todo el período de inflación —que en total duró cinco años— los salarios permanecieron muy por debajo del nivel de antes de la guerra, la productividad del trabajo no disminuyó —salvo en la última fase de la inflación—; el profesor Lederer pudo estimar entre 24 y 28 mil millones de marcos-oro la suma de salarios no pagados realmente, beneficiándose de ello la industria.

b) La industria, en la medida que repercuten los impuestos sobre los precios y en la medida que ella misma recauda los impuestos en su origen, se benefició de la depreciación del dinero entre el momento en que lo cobraba y el momento en que lo revertía al fisco.

c) Finalmente, la industria, gracias a la depreciación monetaria, se vio prácticamente liberada de las cargas de intereses y de amortización de su deuda. De este modo se benefició de una suma próxima a los 50 mil millones de marcos.

En resumen, al final del período de inflación, el gran capital alemán había podido realizar gigantescos beneficios debido a una mayor explotación de los obreros alemanes y debido a la expropiación de una gran parte de sus acreedores, representantes de las clases medias. Estos beneficios sirvieron para la racionalización del aparato productivo, y para la expansión de las fuerzas productivas. Al finalizar el período de inflación, el aparato de producción de Alemania era en numerosos sectores mucho más potente que al comenzar la guerra, de la que había salido muy disminuido. Igualmente, el sistema ferroviario había sido totalmente reequipado: Alemania, que contaba con 25.000 locomotoras y 250.000 vagones en 1913, y que tuvo que ceder al finalizar la guerra 5.000 locomotoras y 150.000 vagones, se encontraba después de la inflación en posesión de 31.000 locomotoras y de 750.000 vagones.

4.2.—Desde el punto de vista monetario y financiero

La inflación desembocó en la desmonetización del antiguo marco (que sólo representaba una billonésima parte de su valor nominal) y su sustitución por una nueva unidad monetaria, el Reichsmark, definido por un peso de oro fino de 0,3584 gramos; la inflación finalizó con el aniquilamiento de la deuda interior. En consecuencia, tras la moratoria Hoover y diversas manipulaciones, Alemania llegó prácticamente a liberarse de su deuda exterior pagando tan sólo pequeñas fracciones de ésta, convirtiéndose en un país casi sin deudas, mientras que los presupuestos franceses e ingleses continuaban soportando las pesadas consecuencias financieras de la guerra. Por tanto, las posibilidades de endeudamiento del Estado, a la llegada al poder de los nacional-socialistas, debían ser mucho mayores en Alemania que en Francia o en Inglaterra.

4.3.—Desde el punto de vista social

La inflación no sólo tuvo como consecuencia la baja del nivel de vida de la clase obrera, sino también la proletarianización de numerosos elementos de las clases medias. Estas, en la medida en que no se trataba de agricultores, perdieron por entonces el valor de las sumas que habían colocado en las cajas de ahorro y en los bancos. Para vivir tuvieron que vender las acciones que poseían —acciones recompradas por las grandes empresas, que de este modo extendieron sus redes de participación— y sus casas. Así pues, importantes capas de la población que gozaban antes de la guerra de un ingreso no proveniente de su trabajo, tuvieron que incorporarse al proceso de producción: las posibilidades de producción se vieron de este modo incrementadas mientras desaparecía una parte del poder de consumo que, hasta entonces, se ejercía sobre el mercado interior. La contradicción entre las fuerzas productivas y las posibilidades de absorción del mercado debía, a largo plazo, agudizarse aún más.

La vuelta a la estabilidad monetaria se vio acompañada por la desaparición de la casi totalidad de la liquidez de las empresas, liquidez destruida por la depreciación total de la antigua unidad monetaria. Esta destrucción constituyó una de las

primeras causas por las que las empresas y los bancos alemanes tuvieron que recurrir a los préstamos masivos del exterior. Este endeudamiento aún se vio aumentado debido a que la expansión del aparato industrial alemán fue financiada, en una amplia medida, en el transcurso de los años siguientes por los capitales extranjeros. Por otra parte, constituía un hecho grave que esos capitales hubieran sido prestados a los bancos alemanes a plazo corto, a consecuencia de ello estos bancos se encontraban constantemente bajo la amenaza de peticiones de reembolsos masivos. Con el desarrollo de la crisis en los Estados Unidos, esta amenaza debería concretarse, tanto más cuanto la situación económica de Alemania inspiraba a sus acreedores numerosos motivos de temor.

La tormenta estalló durante la primavera de 1931. El punto de partida ocasional fue la brutal quiebra del Oesterreichische Kreditanstalt —el poderoso banco austríaco controlado por Rothschild y cuyos intereses se extendían por toda Europa central y por los Balcanes—. Esta quiebra fue la señal de alarma para que se produjeran retiradas masivas de capitales extranjeros. Los banqueros americanos, ingleses y suizos, que habían prestado miles de millones a corto plazo a Alemania, a Austria y a los estados sucesores de la monarquía bicéfala, y que desde hacía algún tiempo venían retirando una parte de sus fondos —que, por otra parte, crecientemente necesitaban debido a la crisis que hacía estragos en sus propios países—, comenzaron a dudar de la solvencia de sus deudores extranjeros. La quiebra del Kreditanstalt de Viena fue, pues, la señal de una verdadera carrera de retiradas masivas, tanto en Alemania como en Europa Central. Ni el sistema bancario alemán ni tampoco el Reichsbank estaban preparados para hacer frente a una situación semejante. Aún más, los bancos alemanes hasta tal punto habían creído poder disponer de los capitales extranjeros, que una parte importante de ellos los habían invertido a largo plazo, contrariamente a las reglas de una prudente gestión bancaria, teniendo en cuenta que esos capitales les habían sido prestados a plazo corto.

En primer lugar, no se adoptó ninguna medida contra esta marea. Entonces se pensaba que la mejor manera de restablecer la confianza de los acreedores consistía en contestar

inmediata y positivamente a toda petición de reembolso. El Reichsbank contribuyó disponiendo ampliamente de sus reservas de oro y de divisas. La consigna era: «Pagar, pagar, pagar.» En unas cuantas semanas el Reichsbank giró más de mil millones de marcos en oro y divisas. Las reservas del Reichsbank en oro descendieron hacia finales de 1931 por debajo de la mitad de su nivel de finales de 1930 (de 2.216 millones a 984 millones de R. M.) y las divisas convertibles descendieron a la tercera parte (de 469 a 172 millones de R. M.). Los bancos alemanes deudores directos del extranjero comenzaron en junio a experimentar dificultades crecientes de liquidez, a pesar de que el Reichsbank desempeñaba su papel de banco de los bancos.

El hundimiento del sistema bancario alemán parecía inevitable. En el plano político, sin embargo, el gobierno de los Estados Unidos, «que abrigaba temores respecto al reembolso de los depósitos americanos en Alemania, hizo un gesto»; en junio, el presidente Hoover proclamó una moratoria de un año en cuanto al pago de las reparaciones (en julio de 1932 la conferencia de Lausana trató de las reparaciones). La medida era insuficiente porque las dificultades se debían en mayor medida a las deudas comerciales que a las políticas. Solamente una ayuda financiera internacional —que implicaba la cooperación de Francia— podía aportar una solución. Al efecto, se preparó una entrevista entre el presidente del Consejo, Laval, y el canciller del Reich, Brüning; pero la entrevista no pudo celebrarse (Alemania debía adherirse a un «Locarno» oriental y renunciar a la construcción de un acorazado). En vano el presidente Hindenburg se dirigió al presidente Hoover: este último también exigió la adhesión de Alemania a las condiciones del gobierno Laval. La catástrofe se hacía inevitable. El 13 de julio de 1931, uno de los mayores bancos alemanes, el *Darmstadter und National Bank*, cerraba sus ventanillas. Los otros grandes bancos tuvieron que pedir auxilio a la policía para protegerse contra la muchedumbre de desposeídos enloquecidos que se abalanzaban sobre sus ventanillas. La misma tarde del día 13, un decreto proclamaba «vacaciones bancarias»: todos los bancos alemanes cerraron sus puertas, las bolsas fueron clausuradas; los primeros sólo volvieron a abrir progre-

sivamente, las segundas no reemprendieron su actividad hasta el 11 de abril de 1932. Entre el hundimiento monetario y el hundimiento bancario, Alemania escogió la segunda solución. Emprendía, por tanto, de este modo —en parte contra su voluntad— una vía que debía aislarla cada vez más de la economía mundial.

Durante el mes de julio, Inglaterra, sin embargo, ofreció de nuevo a Alemania una ayuda económica: propuso reunir un préstamo internacional de mil millones de R. M. Pero de nuevo en este caso determinadas condiciones políticas previas supeditaban esa intervención. Alemania debería renunciar solemnemente y por diez años a cualquier modificación de sus fronteras. El canciller Brüning rechazó de nuevo esta condición, comprometiendo de este modo a Alemania a salir por sus propios medios de una crisis cuya amplitud no calculaba con exactitud y de la que era totalmente incapaz de salir a través de los «métodos clásicos».

5.—*El estrangulamiento del mercado interior alemán*

Si consideramos la situación de conjunto de la economía alemana, tal y como resultó de la evolución de la crisis, constatamos que ésta tuvo como consecuencia un estrangulamiento considerable de las salidas interiores. La suma de las ventas interiores de las principales industrias cayó de 75.927 mil millones de marcos en 1929 a menos de 38 mil millones en 1932, es decir, se produjo un retroceso casi del 50 por 100.

Esta regresión estaba estrechamente ligada al hundimiento de la renta nacional alemana consecutiva al desarrollo del paro y al descenso de los salarios. De 1929 a 1932, la renta nacional alemana descendió de 76 mil millones a 46 mil millones, es decir, sufrió un retroceso del 40 por 100. En esta renta nacional reducida, la parte de los salarios aún se vio disminuida, descendiendo del 58,6 al 56,6 por 100. Indiquemos a título de comparación que en los Estados Unidos, durante el mismo período, el retroceso de la renta nacional fue igualmente del 40 por 100, mientras que sólo fue del 16 por 100 en Francia y del 12 por 100 en el Reino Unido.

En esas condiciones las quiebras industriales y comerciales no podían sino multiplicarse. Esas quiebras, a su vez, arrastra-

ron al aparato bancario a innumerables dificultades, y éste sólo pudo salvarse gracias a la intervención masiva del crédito del Estado, intervención que tuvo como consecuencia que el Estado se hiciera cargo de las deudas que los particulares no podían reembolsar a los bancos. Puede hablarse en este caso de una socialización de las pérdidas.

Puede admitirse que al final de 1932 la economía alemana había alcanzado un determinado estado de estabilidad en el punto más bajo de la crisis. El número de quiebras ya no era muy elevado, el aparato bancario había sido saneado, pero la economía parecía imposible que se recuperase por sus propios medios. ¿Qué era, pues, lo que le hacía falta a la maquinaria económica para poder reemprender la marcha?

Lo que le faltaba no era ni el utillaje (la industria pesada tan sólo se utilizaba a un 30 por 100 de su capacidad), ni los fondos (una vez superada la alerta financiera, de nuevo se había acumulado la liquidez en las cajas de las empresas y de los bancos, y esto tanto más cuanto las deudas extranjeras se habían beneficiado de una moratoria), ni la mano de obra; lo que le faltaba a la maquinaria económica eran mercados, posibilidades de ventas, tanto en el interior como en el exterior, y si las ventas en el interior tenían una importancia predominante, para la mayor parte de los establecimientos las ventas en el exterior tenían una decisiva importancia para la economía nacional, porque a falta de exportaciones suficientes, era imposible importar bastantes materias primas para que la economía pudiera funcionar con normalidad. Por consiguiente, se trataba ante todo de volver a abrir salidas a las empresas, y para comenzar, abrírseles en el mercado interior alemán. (Seguidamente, examinaremos cómo pudieron encontrarse salidas en el mercado exterior.)

¿Cómo pudo suceder que las salidas en el mercado interior no se desarrollaron por sí mismas, como normalmente sucede después de un período de depresión? A esta pregunta caben diversas respuestas.

En primer lugar, la extensión de las salidas se encontraba entorpecida por la propia profundidad de la crisis que había privado de trabajo y, por consiguiente, de capacidad de compra, a millones de obreros, al mismo tiempo que decenas de

millares de empresas agrícolas no realizaban ningún producto neto. Seguidamente, la extensión mundial de la crisis, la desorganización de los mercados internacionales, el caos monetario impedían que el impulso de la recuperación viniera del exterior, y esto en mayor medida debido a que Alemania, a consecuencia de la moratoria y del control de cambios, se había quedado aislada del mundo.

Finalmente, hay que observar que el impulso de recuperación en el transcurso de crisis anteriores normalmente provenía de aquellas empresas que, contando sobre sus posibilidades futuras de ventas —con el fin de adelantarse a sus competidoras— procedían a la puesta a punto de su material y a nuevas inversiones; esas nuevas inversiones se traducían por pedidos a las industrias productoras que recomenzaban a producir, contratando a nuevos obreros, distribuyendo de este modo sus ingresos y a través de ellos las industrias de bienes de consumo veían recuperar sus ventas, que a su vez implicaba que estas empresas iniciaran una puesta a punto de su material, nuevas inversiones, etc... Ahora bien, en 1932, en Alemania, ninguna empresa importante tomó la iniciativa de anticiparse de este modo a la demanda futura, procediendo a nuevas inversiones, lo que precisamente habría podido tener una repercusión favorable sobre la demanda. Esta falta de iniciativa privada se debía, sin duda, a la misma profundidad de la crisis, pero también se debía al hecho de que, en adelante, los organismos que detentaban un grado de un monopolio económico más o menos considerable desempeñaban en la economía alemana un papel decisivo. Ahora bien, lo característico de los organismos monopolistas consiste, en las ramas en que dominan, en establecer un programa de producción en función de las posibilidades actuales del mercado; en la medida en que esas condiciones presentes son inferiores a las posibilidades de producción desemboca en una oposición a cualquier nueva inversión, por tanto a oponerse prácticamente al mecanismo ordinario de la recuperación económica. Ese fenómeno tiende a que, lejos de dominar efectivamente el mercado —lo que implicaría la posibilidad de ensancharlo o restringirlo voluntariamente—, los monopolios de hecho se ven dominados por él; ciertamente lo conocen mejor que la empresa aislada de

un régimen en el que predomina la competencia, pero si lo conocen mejor es para adaptarse más fácil y cómodamente, para mejor adaptar su programa de producción a las posibilidades reducidas de ventas. O, dicho de otro modo, mientras en mayor medida dominen los monopolios más restringidos, serán los impulsos que posibilitan la reactivación espontánea de la máquina económica; esto es tanto más cierto cuanto esos impulsos en modo alguno pueden venir de las ramas en las que subsiste la competencia, porque estas ramas son las más afectadas por la crisis, debido a que sus precios de ventas son los más seriamente perjudicados por la baja general.

Por todas estas razones, el mercado no tenía posibilidad alguna de ampliarse por sí mismo; para las empresas la contradicción entre el nivel elevado de las fuerzas productivas y el carácter limitado del mercado no tenía la menor posibilidad de resolverse, ni siquiera momentáneamente, como había ocurrido en el transcurso de las crisis precedentes. Se imponía pues la necesidad de añadir al mercado interior limitado un mercado suplementario constituido por los pedidos del sector público. Ciertamente, el inconveniente de este proceso consistía en que el Estado, para poder realizar sus pedidos, se veía obligado a negociar empréstitos, es decir, a endeudarse sin que resulte de ello su enriquecimiento directo (porque esos pedidos, en general, se relacionan con bienes que no tienen un valor económico, por ejemplo armamentos); son, por el contrario, las empresas a las que se les pasan los pedidos, así como sus prestamistas, quienes se enriquecen. A través de este proceso puede verse cómo surge una profunda diferencia entre una economía que se basa en la propiedad privada y una economía, como la soviética, que se apoya en la propiedad colectiva, porque en una economía de este último tipo el Estado se enriquece al mismo tiempo que las empresas, por lo que la deuda pública tan sólo desempeña un papel secundario.

Sean cuales fueren los inconvenientes del procedimiento, no por ello deja de abrir a la economía importantes salidas —por muy poco que se le utilice sistemáticamente— y, por consiguiente, permitir la reactivación de la economía. Precisamente el nacional-socialismo hizo una aplicación grandiosa de este procedimiento.

Si queremos resumir la evolución de la economía alemana tal como la hemos analizado en las páginas precedentes, podemos expresarnos en los términos siguientes. Inmediatamente después de la guerra, un gran país industrial se convertía por primera vez de acreedor del extranjero en deudor del extranjero. La contradicción que ya existía antes de la guerra entre el potencial industrial de Alemania y sus posibilidades de venta se veía aún agudizada. La coyuntura de inflación, seguidamente la coyuntura de empréstitos enmascararon, durante un cierto tiempo, la situación efectiva, cuando en realidad la inflación y los préstamos no hicieron sino agravar la situación futura. Gracias a la inflación y a los préstamos, el aparato industrial alemán volvió a ocupar el segundo lugar del mundo que durante un cierto momento había perdido, pero sus salidas en los mercados exteriores no se vieron incrementadas (la evolución de las exportaciones constituye una prueba de ello), sus salidas en el mercado interior se reducían, de hecho, sobre todo por la extensión del paro, que, aun en plena «prosperidad», alcanzaba a dos millones de trabajadores. Por otra parte, la dependencia de Alemania respecto al exterior, la carga de los intereses que debía pagar, crecían de año en año. En la cadena de los grandes países capitalistas, Alemania se estaba convirtiendo en su eslabón más débil, el más débil debido a su industrialización intensiva, que habría exigido un amplio mercado interior y exterior del que precisamente Alemania carecía.

La crisis económica mundial de 1929 iba a revelar al mundo la debilidad real de la economía alemana. Desde el punto de vista de la producción industrial, del segundo puesto en el mundo, Alemania pasó al quinto; su renta nacional se redujo de forma catastrófica. La proporción de obreros parados alcanzó un nivel hasta entonces desconocido y solamente análogo al de los Estados Unidos; el aparato bancario, estrechamente dependiente del extranjero, corrió el grave riesgo de hundirse definitivamente bajo la presión de las peticiones masivas de reembolso. Sólo pudo permanecer en pie gracias a la bancarrota y a la suspensión de pagos. De una forma general, la estructura económica y social de Alemania sólo se mantuvo gracias a la socialización de las pérdidas, debido

a que el Estado se hizo cargo de las pérdidas de la economía privada. Pero esto no resolvía el problema del funcionamiento del aparato económico alemán, ya que éste estaba y permanecía paralizado. Para salir de esta parálisis había diferentes caminos. El primero, el más radical, pudo ser la ampliación del mercado interior por un cambio profundo de las formas de apropiación, por la sustitución de la propiedad privada por la propiedad colectiva, único medio que permitía renunciar a los principios de la rentabilidad capitalista desarrollando el poder de compra de las masas en función del potencial de producción. Pero ningún movimiento político se proponía seriamente tal objetivo o quienes se lo proponían no tenían —por múltiples razones sobre las que no resulta útil insistir aquí— una audiencia suficiente.

Una segunda solución, la más simple, parece que pudo consistir en la imitación del camino que siguieron en septiembre de 1931 los países del bloque de la libra esterlina: el camino de la devaluación. Pero en la práctica este camino estaba prohibido para Alemania: alterar directamente el valor de la moneda de un país que siete años antes salía de la más terrible crisis monetaria de los tiempos modernos era correr el riesgo de desencadenar un nuevo pánico provocando el hundimiento del reichsmark. Por otra parte, los resultados concretos de ese tipo de política, incluso en el hipotético caso de evitar el hundimiento del reichsmark, verosíblemente se habrían revelado como muy limitados (1), en parte debido a que el mercado exterior desempeña ordinariamente, en Alemania, un papel secundario y la devaluación tiene su mayor efecto sobre las exportaciones; por otra parte, y sobre todo, porque una medida de ese tipo no habría faltado de originar réplicas análogas por todas partes (puesto que Inglaterra no tuvo necesidad de semejante ejemplo para devaluar la libra esterlina); por tanto, si Alemania hubiese escogido este camino, las devaluaciones se habrían sucedido unas a otras, y el mundo se hubiera adentrado en un caos monetario mucho más grave aún que el que conoció en 1931.

Otro tercer camino pudo ser la aceptación de la ayuda financiera que sucesivamente le fue propuesta por Francia y por los países anglosajones. De este modo, Alemania habría

entrado de nuevo en una vía de colaboración aparente con las potencias occidentales y con los Estados Unidos, y en la vía de su integración en una economía mundial, por lo demás bastante descompuesta. Realmente, habríamos asistido, bajo el disfraz de esa colaboración, a una verdadera colonización financiera de Alemania, a una manumisión del capital anglosajón sobre la economía alemana. Políticamente, Alemania no podía aceptar semejante solución; ningún partido político podía tomar la responsabilidad de semejante renuncia. Sólo quedaba entonces para quienes no querían alterar las formas de propiedad una cuarta solución, la que en la práctica proponía el nacional-socialismo: abrir a la industria alemana salidas provisionarias mediante el rearme masivo y las obras públicas, y, seguidamente, por medio de las armas forjadas, abrir a Alemania de forma definitiva los mercados exteriores que, a falta de un mercado interior suficiente, eran indispensables para sus productos y para sus capitales y que tan sólo ellos podían proporcionarle las divisas necesarias para sus compras de materias primas.

SECCIÓN III.—LA SUBIDA AL PODER DEL NACIONAL-SOCIALISMO

El nacional-socialismo encontró una primera base política en la propia crisis económica, en la confusión de las masas, en gran parte abandonadas al paro, y en la repugnancia provocada por la impotencia de los partidos tradicionales, tanto burgueses como proletarios, en resolver las dificultades nacidas de la crisis. En particular, el nacional-socialismo encontró un cierto eco entre una parte de las masas obreras, hartas de la incapacidad de sus jefes en proponer una solución a sus dificultades o en promover una acción eficaz. En realidad, el nacional-socialismo utilizó un programa demagógico capaz de arrastrar a los elementos «nuevos» del proletariado alemán, los elementos que habían sido proletarizados en el transcurso de las convulsiones de la guerra, de la postguerra, de la inflación y de la crisis económica y que —por su origen pequeño-burgués— continuaban ligados a las consignas del nacionalismo y a la propiedad privada que el nacional-socialismo (en oposición a los partidos proletarios) defendía resueltamente.

La coyuntura política que llevó al poder al nacional-socia-

lismo es, por tanto, inseparable de la coyuntura económica, pero ésta no ha sido la única en actuar. Antes de convertirse en la expresión del descontento y de la desesperación de las masas condenadas al paro y a la miseria por la crisis de un régimen y por la impotencia de sus dirigentes —de junio de 1919 a enero de 1933 se registraron 224.900 suicidios no políticos—, el nacional-socialismo fue uno de esos movimientos que nacieron inmediatamente después de la derrota de 1918, al mismo tiempo como protesta por esta derrota y en oposición con los movimientos obreros revolucionarios. El nacional-socialismo, por tanto, comenzó siendo un movimiento de protesta contra las humillaciones del tratado de Versalles y contra los políticos que lo habían suscrito. También expresaba la voluntad de unidad de Alemania, unidad que nunca se realizó perfectamente, ni siquiera sobre el territorio del Reich, donde los diferentes «países», restos de antiguos Estados, y las diversas ciudades libres gozaban cada una de ellas de un estatuto jurídico y administrativo particular, disponiendo de un Parlamento, de un gobierno independiente y de representaciones diplomáticas ante el Reich. Esta falta de unidad interior era el resultado de la impotencia en que se encontraba la burguesía alemana para realizar su propia revolución y por el hecho de que las principales realizaciones, que en otros países se debían a la revolución democrático-burguesa, en Alemania fueron realizadas por el gobierno autoritario de Prusia que las había impuesto en cierto modo de arriba abajo. Pero el nacional-socialismo también expresaba la voluntad de unir a Alemania y a los «Alemanes de fuera», en particular a los austríacos. A este respecto, el nacional-socialismo estaba animado por un hálito nacional, actualmente extinto en los países que realizaron desde hace tiempo su unidad, y que fue uno de los elementos esenciales de su dinamismo.

En tanto que portavoz de las reivindicaciones nacionales de Alemania, el nacional-socialismo encontraba un eco entre las capas de la población más sensibles a esas reivindicaciones, entre pequeños burgueses, empleados, funcionarios, pequeños comerciantes, agricultores, etc. De este modo, entraba en competencia, aunque no en oposición, con los partidos nacionales tradicionales, con los que pudo incluso al principio

concluir acuerdos políticos y posteriormente fusionarlos mediante la integración de esos partidos con el partido nacional-socialista. Igualmente, en este campo sus objetivos —que implicaban la reconstrucción de un poderoso ejército alemán— se conciliaban perfectamente con los de la Reichswehr. También se conciliaban con los objetivos de la gran burguesía, que tenía necesidad de un Estado alemán fuerte, tanto en el interior como en el exterior y para quien la reconstrucción del poder militar de Alemania debería ser no solamente una fuente directa de beneficios —por la puesta en movimiento de la industria pesada—, sino también un medio directo de acción para reconquistar los mercados exteriores que la economía alemana necesitaba urgentemente.

Porque el nacional-socialismo supo anteponer las consignas políticas conforme a las aspiraciones nacionales y sociales de una parte importante del pueblo alemán fue por lo que encontró la base mediante la cual se hizo factible su ascensión al poder; pero al mismo tiempo fue que, como defensor de la propiedad privada, no sólo no tuvo que enfrentarse a la oposición de los dueños del aparato económico alemán, a la de los dirigentes de los Konzern, de los bancos, de las grandes sociedades por acciones, sino que obtuvo su apoyo; basta recordar el bloque formado en el año 1927 entre el movimiento nacional-socialista y Hugenberg (jefe del partido nacional y presidente del Consejo de Administración de las acerías Krupp, dirigente del mayor consorcio de diarios alemanes, de las ediciones Scherl, de la agencia de publicidad Ala, de la U.F.A., etc.); la alianza concluida con los medios de la derecha en octubre de 1931, con ocasión de la conferencia de Harzburg, donde Adolf Hitler y Rudolf Hess se reunieron oficialmente con Hugenberg, Linaltt y von Sybel (representante del capital agrícola), Grandi (de la Unión de Minas de Essen), Schlenken y Poensgen (del cartel del acero), Krueger (del trust de la potasa), Bluhm y Gok (de los astilleros navales), Ravene (de la industria del hierro), Delius (de los textiles), Scacht, Selde, Düsterborg, mientras que Krupp y von Thyssen, de viaje por América, se disculparon. Igualmente, el acuerdo entre los representantes de los medios económicos y el movimiento nacional-socialista estuvo mar-

cado por las circunstancias en las que se produjo la caída del gobierno Schleider y la consttución, en enero de 1933, del gobierno de Adolf Hitler, con la participación de von Papen y de Hugenberg y el apoyo del movimiento conservador del «Casco de Acero», fusionado seguidamente con las milicias nacional-socialistas. Este apoyo aportado por la gran industria al nacional-socialismo se explica por el temor que experimentaban sus dirigentes de que la miseria de las masas diera pie al nacimiento de un movimiento obrero revolucionario, al que la República de Weimar sólo habría podido oponer escasa resistencia. Se explica también por la imposibilidad en que se encontraban estos dirigentes de la gran industria, a pesar de la importancia de los medios financieros de que disponían y del poder del aparato económico que controlaban, para poner en marcha ese aparato, para poner punto final a la parálisis que sufría la economía alemana. Para esto resultaba indispensable la ayuda masiva del Estado y el programa nacional-socialista preveía precisamente tal acción en el marco del respeto a la propiedad privada e incluso de la iniciativa privada, es decir, habida cuenta de la situación de hecho, en el respeto de la propiedad de los Konzern y de los bancos y en el respeto de su iniciativa. En consecuencia, los dueños efectivos de la economía no eran hostiles, e incluso un gran número de ellos estaban dispuestos, a intentar la experiencia del nacional-socialismo, aunque esta experiencia pudiera obstaculizar parcialmente —dadas las aspiraciones sociales de las masas que seguían al nacional-socialismo— su libertad de movimientos. En esta coyuntura política fue en la que el nazismo escaló el poder.

La coyuntura en la que esta ascensión tuvo lugar, ya lo dijimos con anterioridad, debía caracterizar fuertemente la política económica del nacional-socialismo. Le obligaba —lo que por otra parte había sido siempre la intención de sus dirigentes y su programa es una prueba de ello— a respetar la propiedad privada y, por consiguiente, el reparto de esta propiedad y la distribución de los ingresos (en salarios, beneficios, rentas, etc.) que se derivaba de ella. Por lo mismo, toda acción directa sobre la extensión del mercado interior de objetos de consumo se hacía imposible, los principios de

la rentabilidad capitalista se oponían a ello. Por otra parte, habida cuenta de los poderosos medios de que disponían los grandes organismos capitalistas, no se planteaba la cuestión de hacer nada sin contar con ellos, a menos de caer en el riesgo de desencadenar los peores trastornos económicos (caída vertical de las transacciones en la Bolsa, retiradas de depósitos, despidos en masa de obreros y empleados). El nacional-socialismo quería evitar estos trastornos, su preocupación principal era reactivar el aparato económico con el fin de reabsorber el paro (2) y proceder a un rearme masivo. En esto consistía la primera condición para la realización de sus aspiraciones nacionales.

En estas condiciones sólo un camino estaba expedito: el de la colaboración con los dirigentes efectivos de la economía, con los bancos y la gran industria. Concretamente esta colaboración se manifestó por los pedidos masivos concertados con la industria pesada, con vista a la realización de un programa de obras públicas y de rearme, por el recurso al mercado monetario (es decir, a los bancos); por el financiamiento de esos pedidos —ya que las cajas del Estado estaban vacías— y por la colaboración con la industria con vistas a desarrollar los beneficios de ésta (estos beneficios también podían ser capitalizados, sirviendo así para suscribir los empréstitos necesarios para la consolidación de la deuda a corto plazo). Al comienzo, el nacional-socialismo pensaba reactivar de este modo la máquina económica confiando que, una vez en movimiento, continuara funcionando por sí misma; en realidad, la iniciativa privada —por múltiples razones de las que ya hablaremos— jamás relevó a la iniciativa pública, por el contrario, los pedidos del Estado tuvieron que ser cada vez más numerosos.

El nacional-socialismo tuvo, por consiguiente, que apoyarse, creciente y abiertamente, desde el punto de vista económico, en la gran industria y en la banca. Y esto debía llevarle paralelamente a apoyarse cada vez más patentemente, desde el punto de vista político, sobre el ejército, rompiendo más o menos rápidamente con los elementos que le habían seguido confiando en sus promesas «socialistas». Entre estos elementos se encontraban, sobre todo, algunas capas de las seccio-

nes de asalto que, en 1934, exigían que se pasara a la «segunda revolución». Una vez en el poder, los dirigentes nazis sólo podían condenar con virulencia una reivindicación de este tipo. Ya se sabe el destino que trágicamente aguardaba el 30 de junio de 1934 a los jefes de ese movimiento (3).

Ya veremos, en la cuarta parte de este estudio, a través de qué medidas el nazismo llegó efectivamente a reabsorber el paro y a reactivar la maquinaria económica alemana; veremos entonces a qué callejones sin salida debería conducir la política económica del nacional-socialismo. Pero antes de abordar estos aspectos del problema, nos es preciso examinar a través de qué estructura económica se ejerció esta acción del nazismo —o, más bien, qué estructura económica condicionó esta acción—.

NOTAS A LA PARTE PRIMERA

(1) Sobre las consecuencias de una eventual devaluación del marco, Mandelbaum declaraba que la «depreciación de la moneda probablemente no habría restablecido el equilibrio de la balanza. La elasticidad de la demanda interior para las importaciones y de la demanda extranjera no era suficiente para permitir rectificar la situación de la balanza sin una seria agravación de los términos de los contratos de venta» (*The Economics of Full Employment*, Oxford, 1944, p. 184).

(2) Este era uno de sus principales objetivos en el campo social. En julio de 1933, Adolf Hitler declaraba: «En el momento actual no se trata de programa o de ideas, sino de garantizar el pan cotidiano a cinco millones de parados. Será proporcionándoles trabajos como adquiriremos una fuerte autoridad.»

(3) Durante el verano de 1934, en efecto, se precipitó la liquidación de los elementos más activos del partido nazi. El 28 de junio, Hitler acudió a visitar a Krupp para recibir órdenes. El 29 de junio, Blomberg decretó el estado de alerta para el Reichswerhr, y el 30 de junio los más antiguos colaboradores de Hitler fueron asesinados como perros bajo sus órdenes. Poco tiempo después, las S. A. fueron desarmadas y entran en vía de liquidación; seguidamente, las sustituyen las S. S.. A finales de 1934 sólo el Ejército lleva armas.

SEGUNDA PARTE

ESTRUCTURA
DE LA ECONOMIA ALEMANA

Para analizar la estructura económica de Alemania bajo el régimen nazi, hay que buscar antes que nada cuál era, bajo ese régimen, la forma de apropiación dominante. Esta investigación descubrirá las contradicciones que dominan la dinámica económica y dilucidará la naturaleza de clase del Estado nazi, así como de cualquier otro Estado que se apoye en una estructura análoga. Efectivamente, la naturaleza de clase de un estado viene determinada no por sus formas políticas, sino por su contenido social, es decir, por el carácter de las formas de propiedad y de las relaciones jurídicas que el Estado contiene, salvaguarda y defiende. El estudio de las formas de propiedad dominantes debe llevar al análisis de la distribución misma de los medios de producción, lo que equivale, en la etapa actual del capitalismo, a estudiar los grados y las formas de la concentración económica, industrial y bancaria. En el centro de este estudio se encuentran —como también se encuentran en el centro de la vida económica— los trusts, los cárteles y los bancos—. De este modo se determinarán las capas económicas más fuertes en el seno de la burguesía, del mismo modo que las modalidades de la organización económica del capitalismo (modalidades que sirven precisamente de base a la demagogia del pseudo-«socialismo»).

CAPITULO I

VISTA DE CONJUNTO SOBRE LA ESTRUCTURA ECONOMICA Y SOCIAL

La estructura económica y social de un país se caracteriza por múltiples elementos: por la importancia relativa de las diferentes clases sociales, por la distribución de la propiedad (propiedad privada, propiedad capitalista, propiedad pública). Esta estructura, por otra parte, evoluciona a través del tiempo, porque si por una parte condiciona a la dinámica económica, ésta, a su vez, actúa también sobre ella; esto explica por qué conviene examinar la estructura económica de un país en diferentes momentos. Es lo que aquí realizaremos.

SECCIÓN I.—LAS CIUDADES Y EL CAMPO

Alemania aparece como uno de los países más industrializados del mundo, como un país donde el capitalismo ha conocido un desarrollo máximo. De este modo, en 1927-28 (es decir, justo antes de que estallara la crisis económica), la agricultura tan sólo proporcionaba el 20,9 por 100 de la producción total de mercancías, el resto era suministrado por la industria. Las cifras relativas a la población, por tanto a la estructura social, confirman esta observación.

Si se considera —con las estadísticas— como rural a la población de las villas de menos de dos mil habitantes y como urbana a la población que vive en aglomeraciones mayores de dos mil habitantes, puede verse que la población de Alemania queda sucesivamente distribuida como sigue, entre la ciudad y el campo:

<i>Población urbana y población rural (1)</i>				
		1939	1933	1925
	Cifras absolutas (en millones)			
	En % del total	En % del total		
Pueblos de menos de 2.000 habitantes	20,88 30,1	32,8	35,4	
Ciudades de más de 2.000 habitantes	48,44 69,9	67,2	64,6	

En la práctica, como ocurre siempre, la población agrícola sólo representa una parte de la población rural. El cuadro que a continuación sigue nos lo confirma: por lo demás, descubre una serie de hechos importantes que tenemos interés en subrayar.

Distribución de la población por ramas de actividad

Número de personas que viven de una profesión	1939		1933	1925
	Cifras absolutas (en miles)	En % sobre el total (*)	En % sobre el total	
Agricultura, ganadería y silvicultura	14.882	18,0	20,8	22,8
Industria y artesanía	31.466	41,0	39,0	42,2
Comercio y transportes	12.058	15,8	16,0	16,7
Servicios públicos y privados	7.677	10,1	7,7	6,8
Domésticos	1.628	2,1	2,0	2,4
Sin profesión e independientes ...	10.361	13,0	13,6	9,1

(*) Includa la población de los territorios anexionados en 1939.

Las cifras precedentes indican el número de personas que viven de una profesión determinada, es decir, no solamente aquellos que trabajan, sino también los miembros de su familia que no tienen ingresos propios. La categoría «sin profesión e independientes», comprende tanto a los directores de empresas y a rentistas, como a pensionistas, personas que viven de sus fortunas y también aquellos que viven de la asis-

tencia pública o privada. Estas observaciones indican que las conclusiones que se pueden deducir de semejante estadística son muy limitadas. Sin embargo, aparecen con bastante nitidez algunos aspectos.

1. De 1925 a 1939 las relaciones entre los diferentes grupos apenas se modificaron.

2. La proporción de personas que viven de la agricultura, ganadería y silvicultura experimentó un retroceso regular y considerable; de aquí el predominio creciente del elemento urbano sobre el elemento rural.

3. La proporción de personas que viven de la industria y del artesanado continúa siendo dominante, aunque haya experimentado un retroceso en relación con 1925 por la progresión del grupo «servicios públicos y privados». El progreso en relación con 1933 indica a la vez una nueva oleada de industrialización (industrias de guerra) y la reabsorción del paro.

4. La importancia relativa del comercio y de los transportes se revela como bastante estable, a pesar de una ligera regresión que refleja sin duda el progreso de la concentración comercial.

5. El hecho más característico es el rápido crecimiento de la importancia relativa del grupo «servicios públicos y privados», que pasa del 6,8 al 10,1 por 100. Se trata de un aspecto particular del parasitismo característico de la economía contemporánea. Un número cada vez mayor de personas se emplean en necesidades improductivas. Este fenómeno está íntimamente ligado al desarrollo de los trusts, de los cárteles, de los bancos y de la burocracia de Estado.

6. Resulta difícil extraer conclusiones en cuanto a la evolución del último grupo, habida cuenta de su heterogeneidad. Lo que sin embargo permanece como característico, es el mantenimiento e incluso el incremento de la *proporción* de personas que viven sin trabajar (este hecho es aún más neto debido a que el grupo comprende a los independientes, cuyo número está en retroceso). En ello reside un rasgo extremadamente importante, y que en parte traduce el envejecimiento medio de la población.

Una vez dicho esto sobre la distribución profesional de

la población, nos resulta preciso ahora tratar sobre la importancia relativa de las diferentes clases sociales en la medida en que las estadísticas nos permitan hacerlo.

SECCIÓN II.—IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS DIFERENTES CLASES SOCIALES

Digamos, ante todo, que el número de personas que viven de una actividad profesional (de la suya propia o la de sus familiares) ha evolucionado como sigue (en millares):

1925	1933	1939
57.436	57.082	61.285

El número absoluto de personas que viven de una actividad profesional está, pues, en aumento, lo que se debe al incremento de la población. Sobre estas cifras absolutas, las diferentes clases sociales representan las proporciones siguientes:

	1939		1933	1925
	En cifras absolutas (en miles) En % del total		En % del total	
Independientes	9.612	16,2	19,8	20,9
Ayuda familiar	5.837	9,8	9,6	9,8
Empleados y funcionarios	12.095	20,4	18,5	19,1
Obreros	33.742	53,6	52,1	50,2

Esta estadística nos permite las observaciones siguientes:

1. La proporción de independientes (de la que forman parte los grandes y pequeños empresarios) ha disminuido de forma considerable, lo que traduce, también sobre este plano, *la estructura cada vez más concentrada* de la economía alemana. En cifras absolutas, el número de independientes desciende de 11,3 millones en 1933 a 9,6 millones en 1939.

2. La proporción bastante débil de quienes extraen sus recursos de un trabajo familiar (artesanado, agricultura y domésticos) se mantiene poco más o menos constante.

3. Asistimos a una progresión del grupo de empleados y funcionarios, pero esta progresión no es muy considerable, puesto que de 1925 a 1939 pasa de 19,1 a 20,4 por 100. Sin embargo debido al retroceso de los independientes, aquéllos ocupan en adelante el tercer lugar por orden de importancia, mientras que el grupo de los empleados y funcionarios pasa a ocupar el segundo puesto. Añadamos que el avance se debe en mucha mayor medida a la progresión de los empleados (trabajando para el capital privado) que a los funcionarios. En efecto, mientras que de 1933 a 1939 la proporción de empleados pasa de 11,8 a 13,3 por 100, la proporción de funcionarios pasa solamente de 6,7 a 7,1 por 100, aunque se incluyan en la categoría de funcionarios no solamente a los funcionarios civiles y religiosos, sino también a los oficiales, sub-oficiales y soldados en filas, jefes del servicio de trabajo, jefes y hombres de las unidades armadas de las S. S. y de las S. A. Habida cuenta que el número de los «funcionarios militares» se incrementó considerablemente, hay que concluir que el funcionario propiamente dicho está muy lejos de haberse desarrollado del mismo modo que el burocratismo privado.

4. Finalmente, hay que constatar que el lento crecimiento del proletariado obrero continuó desarrollándose durante toda esta etapa. Desde ahora, el proletariado obrero no solamente representa el grupo numéricamente más importante, lo que ya ocurría en 1925, sino que netamente representa a más de la mitad del pueblo alemán (53,6 por 100). En ello radica un hecho de gran alcance que revela, entre otras cosas, que la gran burguesía debía encontrar crecientes dificultades para apoyarse en las «clases medias», numéricamente cada vez más débiles frente a un proletariado cada vez más numeroso; de aquí la necesidad de constituirse una base plebeya utilizando una fracción del proletariado (2). Este hecho, en diferentes grados, puede constatarse en todos los países de capitalismo evolucionado.

Las cifras precedentes ya nos dan una primera impresión de la forma como se presenta el *reparto de la propiedad*, al me-

nos de la propiedad de los medios de producción; en efecto, prácticamente, la totalidad de los obreros empleados, funcionarios y ayudas familiares —es decir, el 84 por 100 de la población— están excluidos, con raras excepciones, de la propiedad de los medios de producción. Únicamente el 16 por 100 de «independientes» participa de la propiedad de los medios de producción, aunque aún haya que añadir que esta participación puede presentarse tanto bajo la forma de la propiedad privada propiamente dicha como bajo la forma de la propiedad capitalista.

SECCIÓN III.—DISTRIBUCIÓN DE LA PROPIEDAD

La propiedad de los medios de producción puede revestir la forma bien de la propiedad privada (capitalista o no), bien de la propiedad pública. El régimen capitalista se caracteriza por el predominio de la propiedad privada, singularmente de la propiedad capitalista (3); sin embargo, la propiedad pública (del Estado o de las colectividades) siempre ocupa algún lugar, por diversas razones que no tenemos por qué examinar aquí.

En Alemania, a pesar de la demagogia desplegada en torno al «socialismo», la propiedad pública continuó siendo la excepción. En 1938, tan sólo representaba alrededor del 5 por 100 de la «fortuna nacional». Si se consideran únicamente las empresas públicas constituidas en sociedades —con la excepción de Correos y de los Ferrocarriles— y si se compara su capital con el capital total de las sociedades por acciones y de las sociedades de responsabilidad limitada, puede verse que la parte de las empresas públicas es del 7,3 por 100 en 1932 y del 8,7 por 100 a finales de diciembre de 1939. Esta ligera progresión se debe a la incorporación de empresas públicas de Austria y de los Sudetes y al desarrollo de un determinado número de empresas públicas, por otra parte no rentables, en el marco del Plan de los cuatro años. Más adelante volveremos a insistir sobre esta cuestión. No obstante, añadiremos ahora que si se hace un balance por una parte de los haberes y de los créditos del Estado y de las colectividades públicas, y por otra parte de sus deudas, se puede constatar que el Estado y las colectividades públicas no disponen de *ningún activo neto*, sino que son ampliamente deudores.

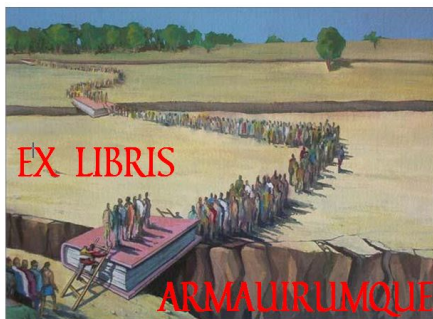
La propiedad privada de los medios de producción es, por tanto, la forma dominante de la propiedad; pero, a su vez, la propiedad capitalista domina a la propiedad privada propiamente dicha y, bajo su forma más típica, la de los trusts, de los Konzern y de los cárteles. Toda la legislación del III Reich ha tendido hacia el reforzamiento de esta propiedad privada, capitalista o no.

NOTAS AL CAPITULO PRIMERO

(1) Salvo indicación contraria todas las cifras que citamos están tomadas de las publicaciones corrientes del Statistisches Reichsam y del Institut für Kojunkturforschung.

(2) No fue una casualidad que el partido nacional-socialista se autotitulara partido obrero nacional-socialista.

(3) Recordemos que la propiedad capitalista se distingue de la propiedad privada propiamente dicha, en que esta última implica que el propietario de los medios de producción ponga personalmente esos medios en movimiento, mientras que la propiedad capitalista supone que el propietario haga poner en funcionamiento sus medios de producción mediante *asalariados*.



CAPITULO 2

PROPIEDAD PRIVADA Y PROPIEDAD CAPITALISTA

SECCIÓN I.—LA PROPIEDAD PRIVADA

1.1.—*En el campo*

En una economía desarrollada, la propiedad privada no capitalista de los medios de producción está representada *esencialmente* en el campo por la propiedad campesina, por la *propiedad parcelaria*. La propiedad parcelaria constituye la base de las tendencias conservadoras del campo. Por ello, la legislación campesina del III Reich, que se fijaba como objetivo la defensa de la propiedad parcelaria, aparece como esencialmente conservadora y en contradicción con las frases revolucionarias y socialistas de los nazis. La ley principal a este respecto es la del 29 de septiembre de 1933, completada por el decreto de 21 de diciembre de 1936, que pone en funcionamiento la institución del *Erbhof*. A consecuencia de ello, la pequeña propiedad campesina queda erigida en un bien familiar, intransferible e inembargable, transmitido íntegramente según un orden de sucesión precisado por la ley. La legislación confiaba de este modo en crear una base firme del orden establecido: ya veremos cómo, en definitiva, fracasó en su empeño (1).

La ley del 14 de julio de 1933 tiende a desarrollar la pequeña propiedad organizando la *parcelación mediante compras de tierras* a los grandes propietarios de tierras feudales. En realidad, esta ley no fue llevada a la práctica, los lazos que unían la propiedad feudal y la burguesía monopolista eran demasiado estrechos en un país como Alemania en que la tarea de la re-

volución burguesa fue realizada «desde arriba», por el príncipe Bismarck. En realidad, el número de familias campesinas instaladas anualmente sobre las parcelas compradas a precios muy elevados a los terratenientes es ridículamente bajo y en continua disminución: desciende de 4.914 familias en 1935 a 1.400 en 1938.

Toda esta legislación tiene una enorme importancia. Arroja una cruda luz sobre este aspecto conservador de la política nazi, tanto más cruda cuanto el mantenimiento de la pequeña propiedad campesina va en contra de las necesidades económicas del Reich y principalmente de *su economía de guerra*. Esta aspira a la autosuficiencia económica y especialmente a la autosuficiencia agrícola. Ahora bien, la explotación de la pequeña parcela no permite ninguna clase de *división del trabajo*. No permite la utilización racional de los métodos científicos (tractores, segadoras, cosechadoras, etc.). Vierte pocos productos sobre el mercado porque fundamentalmente produce para las necesidades económicas de sus explotadores. Es infinitamente menos sensible que la gran explotación a los precios del mercado, hasta el punto que los intentos con vistas a incrementar la población agrícola aumentando los precios tienen una probabilidad mucho menor de tener éxito sobre la base de la pequeña explotación que sobre la base de grandes explotaciones. Si el régimen nazi ha aceptado todos esos inconvenientes, se debe a su voluntad de mantener intacto uno de los factores de conservadurismo social; también fue sin duda debido a que el campesino individual constituye un excelente soldado de infantería y un buen padre de familia numerosa (2).

Si esta proyección creciente de la propiedad campesina privada presenta serios inconvenientes desde el punto de vista de la economía alemana, no por ello deja de presentar inconvenientes para el propio campesino, porque *destruye el crédito del campesino* cuya propiedad ha sido transformada en Erbhof. Le resulta enormemente difícil conseguir créditos (3) cuando sus bienes son inembargables. Esta «protección» impide igualmente al campesino vender su finca (puesto que es intransferible) para cambiar de oficio, hasta tal punto que, en definitiva, el campesino está en mayor o menor medida (4) anclado a una tierra que no le proporciona siquiera el equivalente de un

salario medio. Esto expresa perfectamente las contradicciones en las que se debate el régimen al pretender afianzar su base social en el campo: sólo logra incrementar el descontento campesino; esto, por otra parte, tiene por corolario la necesidad de encuadrar rígidamente al campesinado: esta es la significación del Reichsnaerhrstand, del que hablaremos más adelante.

Para precisar la importancia relativa, en la agricultura, de la propiedad privada y de la propiedad capitalista (ya que volveremos a insistir sobre esta cuestión), digamos que se consideran como grandes explotaciones (5) las mayores de 100 hectáreas y como explotaciones medias —con carácter la mayoría de las veces capitalista— las explotaciones de 20 a 100 hectáreas; puede comprobarse que las primeras disponen de un poco más del 25 por 100 de las superficies cultivadas, y que las primeras y las segundas reunidas disponen de cerca de la mitad de la superficie cultivada (en Francia, las explotaciones de más de 100 hectáreas disponen de aproximadamente el 16 por 100 de la superficie cultivada). Las explotaciones capitalistas tienen, por consiguiente, para las tierras de que disponen, sensiblemente tanta importancia como las explotaciones no capitalistas; y tienen mucha más, si se toman en consideración su parte en la producción mercantil y los medios financieros de que pueden disponer.

1.2. *En la ciudad*

En las ciudades, la propiedad privada de los medios de producción está representada por el pequeño comercio, por el artesanado y por toda la pequeña industria. Los elementos sociales que agrupan estas actividades son ciertamente mucho menos dóciles, mucho más inclinados a la crítica y a la reivindicación que los pequeños campesinos; por ello, no hay que extrañarse de que la pequeña propiedad comercial, artesanal e industrial no haya sido objeto de intentos de protección sistemáticos. Esto, además, se explica debido a que se encuentra, en determinados casos, en competencia directa con los grandes monopolios industriales.

La pequeña propiedad industrial y comercial literalmente se vio arrasada bajo la presión de los trusts; y esto se expresa

por la desaparición de varias docenas de millares de pequeñas empresas industriales y comerciales entre 1932 y 1939. Con la guerra, múltiples medidas de «concentración provisional» fueron adoptadas en la industria y en el comercio, sobre todo en virtud de las ordenanzas del 30 de enero de 1943 sobre el cierre de empresas y del 7 de septiembre de 1943 sobre la concentración comercial. El comercio fue principalmente quien padeció estas medidas, puesto que tuvo que proporcionar en el transcurso de la guerra una mano de obra que se elevaba a dos millones de personas (6).

De todos modos, hay que subrayar que esas medidas están estrechamente relacionadas con la economía de guerra. No porque haya que atribuir un gran valor a las declaraciones oficiales sobre el carácter provisional de las medidas en cuestión, ni tampoco una significación exagerada a las medidas adoptadas en diferentes momentos en favor del pequeño comercio (7) (sobre todo, en la lucha contra los grandes almacenes que, por lo demás, se estaban convirtiendo en competidores en vías de crecimiento, a través de una integración por arriba, de los Konzern industriales, mientras que el pequeño comercio es un cliente mucho más dócil y más fácil de explotar). Pero hay que tener en cuenta una tendencia profunda del capitalismo monopolista al desarrollo de una nueva forma de explotación: la explotación del capitalista pequeño y medio, del empresario pequeño y medio por el capital monopolista. Se trata de una explotación cuyo instrumento es precisamente la propia pequeña propiedad; de un modo creciente el pequeño industrial, el pequeño comerciante o el artesano, lejos de encontrar en su propiedad las condiciones de una vida mejor y de una mayor independencia que la del asalariado, encuentra en su propia propiedad las condiciones de un bajo nivel de vida y de una continua sujeción. Esta explotación se lleva a cabo de mil modos distintos, sobre todo a través del juego de los precios y del crédito. Mediante el juego de los precios, cada vez en mayor medida las grandes firmas industriales imponen a los comerciantes, sus compradores, los precios a los que éstos deben revender la mercancía que ellos les suministran, hasta tal punto que los comerciantes aparecen como asalariados del capital industrial, remunerados por una especie de comisión; por otra

parte, los elevados precios de venta de las materias primas que los industriales, desde su ventajosa situación de monopolio suministran a los pequeños industriales transformadores, dejan a éste un margen de beneficios que no es mucho más elevado que un salario. En cuanto al crédito, las condiciones impuestas, la mayoría de las veces, a los industriales pequeños y medios son tales que no dejan a éstos más que un débil beneficio (de donde los intentos casi siempre infructuosos de desarrollar «bancos populares»). Estas posibilidades de que goza el capital monopolista de explotar directamente a los pequeños industriales y pequeños comerciantes tienden a frenar el proceso de concentración vertical, mientras que otros factores tienden a frenar la concentración horizontal. Efectivamente, en la medida en que con el capitalismo monopolista se desarrolla una severa política de precios y de salarios, las grandes empresas tienen interés en que subsistan junto a ellas empresas de pequeñas dimensiones, con precios de costo elevados. En efecto, cuando se realiza una intervención por la que la autoridad política fija precios de venta, ésta está obligada a tener en cuenta el nivel elevado de los precios de costo de las pequeñas empresas, si no hiciera esto las condenaría a desaparecer; y al hacerlo permite a las grandes empresas, que trabajan con costes más bajos, realizar superbeneficios. Igualmente, en presencia de reivindicaciones obreras por salarios más elevados —que las grandes empresas podrían conceder sin dificultades— siempre es posible a la autoridad política y a la patronal atrincherarse, sobre todo cuando se trata del establecimiento de un salario profesional único, tras la precaria situación de las pequeñas empresas, incapaces de soportar un alza de salarios. Tanto en uno como en otro caso, fácilmente se comprende que las grandes empresas tienen interés de dejar subsistir junto a ellas a pequeñas empresas, más bien que eliminarlas haciendo bajar sus precios de venta en la medida que podrían hacerlo si tan sólo tuvieran en consideración sus precios de coste.

En realidad, las escasas intervenciones del Estado en favor del pequeño comercio y de la pequeña industria —intervenciones presentadas demagógicamente como adoptadas en el interés de los «pequeños» contra los «grandes»— no hicieron más

que reforzar la tendencia propia del capitalismo monopolista de dejar subsistir, cada vez que tiene interés en ello, a una muchedumbre de pequeños productores y de pequeños comerciantes. Además de las razones anteriormente indicadas de defensa de las empresas pequeñas y medias se añade otra de naturaleza política: el temor de los peligros sociales que representa para el capitalismo una proletarización acelerada de las clases medias (8).

Esta tendencia tiene una gran importancia, no solamente porque constituye un factor de *crystalización* de la estructura económica y social, sino también porque puede contribuir en determinadas circunstancias a darles a los artesanos, a los pequeños industriales y comerciantes un sentimiento de *seguridad* que no les daba el capitalismo liberal. Esta tendencia, por otra parte, se ve fuertemente entorpecida, lo acabamos de ver, por los fenómenos de la economía de guerra (y, con el desarrollo del capitalismo monopolista y del imperialismo, que resulta de ella, la economía de guerra tiende de manera creciente a primar sobre la economía de paz); se ve, igualmente, rota por las crisis que atraviesa la economía contemporánea. Pero una parte de la pequeña burguesía continúa siendo propietaria, lo cual, a pesar de todo, contribuye a darle un sentimiento de seguridad y de independencia. El fascismo se emplea a fondo en confirmar estas ilusiones de «independencia económica» «glorificando» la iniciativa privada (esto también sirve para «justificar» la existencia de los monopolios privados, los actos de reprivatización, etc.). Sin embargo, la propaganda fascista choca contra un escollo, debido a que los pequeños propietarios se ven burlados por la acumulación de medidas de control y de vigilancia por parte de los monopolistas y, por parte del Estado, que equivalen a restringir en la práctica sus derechos de propiedad. Esto explica —junto con el crecimiento numérico del proletariado— que la gran burguesía se vea obligada, en determinados momentos, a dejar de apoyarse en los pequeños burgueses e incluso se vea forzada, para someter a las clases medias a su influencia, a apoyarse en el propio proletariado, o, por lo menos, sobre una fracción del proletariado, la menos consciente de sus intereses. Una de las funciones del movimiento fascista consiste precisamente en la utilización de la hostilidad

de amplias masas con vistas al orden existente para imponer a los pequeños burgueses un conjunto de medidas dictadas por el gran capital. Cada una de esas medidas, que representan efectivamente trabas suplementarias al ejercicio de los derechos de la pequeña propiedad, se presentan como medidas «socialistas». Ahí radica un hecho que no se puede olvidar: el gran capital, afianzando su dominación, se burla y oprime en medida creciente a la pequeña propiedad, y para lograr esto ya no puede apoyarse en la pequeña burguesía, sino sobre las masas a las que las medidas convenientes al gran capital se presentan como medidas progresivas. Si la oposición del pequeño burgués que se rebela contra todo lo que viene a limitar sus derechos es puramente conservadora, porque tiende al mantenimiento de formas económicas caducas y a oponerse a las medidas de reglamentación y de racionalización de la producción, es muy distinta de la suscitada por la constatación que el pequeño burgués puede llegar a hacer de la *explotación* de que es víctima por parte del gran capital, explotación que las medidas de control y vigilancia no hacen sino reforzar.

Para resumir nuestras observaciones en cuanto a la propiedad privada, podemos decir que, en lo concerniente a la pequeña propiedad parcelaria rural, asistimos a un *intento* con vistas a reforzar esta forma de propiedad; que en lo concerniente a la pequeña propiedad urbana (incluso cuando se trata de la propiedad de pequeños capitalistas), asistimos a un tratamiento mucho más desfavorable. En este último caso, el régimen no teme dejar jugar las leyes de la concentración y de la expropiación, y esto en particular cuando la pequeña propiedad es competidora de los monopolios industriales o cuando frena al desarrollo de la economía de guerra.

SECCIÓN II.—LA PROPIEDAD CAPITALISTA

La propiedad capitalista, por oposición a la propiedad privada «pura y simple», es la propiedad privada en tanto que se refiera a los medios de producción o de cambio puestos en funcionamiento no por su propio propietario, sino por asalariados. La propiedad capitalista implica, por una parte, los trabajadores asalariados, por otra la existencia de ingresos que

no corresponden a ninguna clase de trabajo por parte de quienes los perciben: beneficios, intereses, rentas, alquileres, etc. Si toda propiedad privada no es propiedad capitalista, toda propiedad privada de medios de producción y de cambio engendra permanentemente propiedad capitalista. Se convierte en propiedad capitalista a partir de una cierta dimensión, a partir del momento en que los medios de producción o de cambio pertenecientes a una sola persona son demasiado importantes o numerosos para poder ser utilizados por su propietario y que para esta utilización se requiera la colaboración de un determinado número de asalariados (9). Nos encontramos en este caso con un típico ejemplo de transformación de la cantidad en calidad; la propiedad privada, al acumularse en las manos de un individuo, se convierte en propiedad capitalista, se convierte en fuente de ingresos sin capital. Por otra parte, a su vez, la propiedad capitalista, al acumularse, tiende paulatinamente a perder su carácter individual y a adoptar un carácter social, en las sociedades por acciones, los trusts y los cárteles.

La propiedad capitalista es, en Alemania, la forma predominante de propiedad en el comercio, los transportes, la industria, la banca y los seguros, cuyos efectivos son en su mayor parte asalariados (10). Si por razones de comodidad indicadas en el texto de la nota consideramos como empresas capitalistas aquellas que emplean a más de cinco personas (incluido el patrón), vemos que estas empresas (11) agrupaban en 1925 (12) al 73,4 por 100 de la población activa en la industria de transformación, al 97,5 por 100 en la industria extractiva, al 41,2 por 100 en el comercio y al 70,5 por 100 para el conjunto de actividades productivas comerciales (comprendidas la banca y los seguros) y de transporte. Y son cifras correspondientes a 1925; desde entonces, la importancia relativa de las empresas capitalistas aún se ha acentuado a consecuencia de los fenómenos de la concentración económica.

Llegados aquí, tenemos que contestar a una objeción que años de propaganda han podido inculcar en las mentes. Algunos pueden, efectivamente, pensar que, a pesar de esta estructura económica, la propiedad capitalista había cesado de existir en Alemania, al ser despojados los capitalistas de todos

sus derechos, en beneficio del Estado. Los partidarios de esta tesis, para defenderla, argumentan con la multiplicidad de las intervenciones del Estado que, según pretenden, han hecho perder a los propietarios de los medios de producción y a los jefes de empresas, todo poder de decisión y cualquier clase de iniciativa, todo derecho de gestión y administración. Ya demostraremos todo lo que hay de exageración en esta forma de ver las cosas, pero antes queremos subrayar que todas esas «restricciones» a los derechos de la propiedad capitalista no modifican la naturaleza de ésta (13).

2.1.—*La naturaleza de la propiedad capitalista*

Lo que constituye la naturaleza de la propiedad capitalista, independientemente de los derechos más o menos amplios vinculados a ella y reconocidos por la legislación o por la costumbre, consiste en la posibilidad que da al propietario de un capital, en la medida en que lo explota (ya sea personalmente o por intermedio de un representante, o bien prestándolo o alquilándolo) de gozar de un ingreso sin trabajo. La propiedad capitalista implica, por una parte, en ausencia de la esclavitud o de la servidumbre, la existencia de ingresos salariales; por otra parte, la existencia de ingresos que no corresponden a ningún trabajo de parte de quienes lo perciben: beneficios de empresarios, intereses, alquileres, rentas, etc. A partir del momento en que estas categorías de ingresos existen y son percibidas por personas privadas (ya se trate de personas físicas o morales), existe capitalismo y, por tanto, propiedad capitalista. El conjunto de las rentas capitalistas tiene su origen en la diferencia entre el valor total del producto social (14) (deducción hecha de las amortizaciones y del valor de las materias primas y auxiliares gastadas para obtener ese producto) y el valor distribuido a los asalariados bajo la forma de salarios; esta diferencia puede calificarse de «beneficio total», beneficio total siempre superior a los beneficios de los empresarios, puesto que incluye también los alquileres, los intereses, las rentas, etc.

La existencia de la propiedad capitalista se encuentra, por consiguiente, caracterizada por el *mecanismo de distribución*

del producto social, por la existencia de una parte de rentas capitalistas, y por otra parte del salario. Mientras este mecanismo subsista, subsiste también la propiedad capitalista. Ahora bien, es evidente, para todos aquellos que han estudiado la economía alemana, que este mecanismo de distribución subsiste. En efecto, por un lado hemos visto no sólo mantenerse sino incluso incrementarse los beneficios de los capitalistas alemanes; los beneficios industriales y comerciales confesados oficialmente pasaron de 6.600 millones de RM en 1933 a 15.000 millones en 1938, es decir, una progresión del 127 por 100 —ya volveremos sobre estas cifras—. De otro lado, los salarios permanecieron estabilizados, a un nivel que permitía tan sólo el mantenimiento de la clase obrera (15). Todo esto confirma plenamente la existencia de la propiedad capitalista.

Las diferentes restricciones a los derechos de los capitalistas ¿es que acaso carecen de significación? En modo alguno, precisamente la significación de esas restricciones posee una gran importancia. Para comprenderla no resulta inútil echar una rápida ojeada sobre la evolución del capitalismo. Cuando el capitalismo industrial se originó, el tipo de empresa dominante era la empresa individual, a cuya cabeza se encontraba un director que arriesgaba principalmente su capital y accesoriamamente una parte del capital de sus socios.

El auge del capitalismo se vio acompañado del desarrollo de nuevas formas de empresa, cuyo tipo esencial es la sociedad anónima por acciones. Este desarrollo fue una exigencia necesaria de la evolución de la técnica; ésta, crecientemente, se apoya en la producción mecánica y en gran escala, y cada vez ha sido en menor grado posible —a pesar de la concentración de las fortunas— a un empresario aislado suministrar los capitales necesarios para el equipamiento de una empresa conforme a las exigencias de la técnica moderna. La agrupación de capitales se impuso entonces y hemos asistido al auge de las sociedades industriales y comerciales. Ahora bien, este mismo auge debería progresivamente modificar los derechos de los capitalistas, como han puesto de relieve dos economistas norteamericanos, Bear y Means.

Por una parte, la «muchedumbre» de pequeños capitalistas, accionistas y obligacionistas, se ha visto paulatinamente eli-

minada de la dirección de las empresas que, sin embargo, eran «las suyas» (esto, sobre todo, es cierto jurídicamente de los accionistas); han perdido sus poderes de iniciativa y de decisión, sus derechos de gestión y de administración (16).

Por otra parte, una minoría de accionistas, los más importantes, accedían únicamente a los Consejos de administración, a la presidencia de esos consejos, a la dirección efectiva de los negocios. De este modo, la evolución de la técnica de la producción ha implicado profundas modificaciones en las relaciones de los derechos; ha reducido los derechos de una parte de los capitalistas y aumentado los derechos de otros; pero tanto los primeros como los segundos no han dejado de ser en menor grado capitalistas, ya que, en esta calidad, han continuado percibiendo cada uno de ellos, bajo diversas formas, una parte del beneficio total.

En el curso de una nueva etapa, la que el capitalismo recorre actualmente, la necesidad de una gestión colectiva que supere el marco de cada una de las empresas —incluso cuando ésta alcanza una dimensión gigantesca—, se impone cada vez más claramente. A su vez, lo mismo que ayer los accionistas de las sociedades por acciones, los jefes de empresa se ven privados de una parte de sus poderes de iniciativa y de decisión, de una parte de sus derechos de gestión y administración.

Esta desposesión se realiza, tanto en beneficio de organismos «profesionales» al frente de los cuales se encuentran los directores de las empresas más importantes —como al frente de las sociedades por acciones se encuentran los más importantes accionistas—, tanto en beneficio de organismos de Estado a cuyo frente se encuentran funcionarios que, por otra parte, sólo puede actuar útilmente de acuerdo con los directores de las principales empresas. Tanto en uno como en otro caso, ya se trate de organismos de Estado o se trate de organismos profesionales, asistimos a una modificación de las relaciones de derecho, pero los jefes de empresa como los accionistas y los obligacionistas, los rentistas, etc., no dejan por ello de ser capitalistas. La naturaleza capitalista de los ingresos aparece incluso cada vez más claramente a medida que éstos se vuelven cada vez más independientes de la actividad de quienes los perciben, de su iniciativa y de su riesgo.

Si la evolución aquí descrita no modifica el mecanismo de la formación del beneficio total, tiende en cambio a modificar la distribución, de la misma forma que ya lo ha hecho la aparición de los monopolios. Mientras la distribución realizada en el seno de una economía de libre competencia era «igualitaria» (a cada uno según su aportación de capital), la realizada en el seno de una economía en la que dominan los monopolios tiende a ser desigual —una parte proporcionalmente más considerable va a parar al capital monopolista—. La aparición de organismos de dirección económica colectiva (estatales o profesionales) actuando sobre los precios, sobre los créditos, las cantidades de materias trabajadas, los contingentes de producción autorizados, etc., tienden de nuevo a modificar la distribución del beneficio total. Este reparto, aunque continuando en principio a ser proporcional a las aportaciones de capital (17) favorece de hecho —como más adelante veremos— a los grupos capitalistas más poderosos dentro del Estado, es decir, precisamente a los grupos monopolistas. Todo esto, evidentemente, deja subsistir la propiedad capitalista —la presupone incluso—, pero modifica la dinámica del capitalismo. Ya tendremos ocasión de verlo concretamente en la cuarta parte de este estudio.

Una vez hechas estas observaciones preliminares, tenemos ahora que examinar atentamente en qué medida la legislación nacional-socialista modificó efectivamente los derechos relacionados con la propiedad capitalista, o más precisamente, los derechos de los jefes de empresa. Para esto nos situaremos en el marco de la empresa. En primer lugar, examinaremos los derechos del capitalista empresario en el seno de la empresa; seguidamente, en las relaciones de la empresa con el exterior. Esta distinción, muy artificial, simplemente la adoptamos para mayor claridad de exposición.

2.2.2—*Los derechos del empresario en el interior de la empresa*

En el seno de la empresa, los derechos del capitalista empresario (representado por un presidente del Consejo de administración, por un administrador delegado o un director o no importa quién, puesto que siempre se trata de una personificación del capital) (18), han sido respetados e incluso re-

forzados por la legislación nazi. Han sido respetados en lo concerniente a la organización material; el capitalista empresario organiza como mejor entiende el proceso de producción; tiene libre elección en los procedimientos de fabricación, en las máquinas que piensa utilizar y en la forma como serán utilizadas. Las únicas limitaciones son las relativas a la higiene, a la seguridad del trabajo, pero no constituyen un rasgo particular de la Alemania nazi, existen en todos los países capitalistas avanzados y existían en Alemania antes de la llegada al poder del hitlerismo. Esas limitaciones son en parte la consecuencia de la acción obrera, en parte debido a la voluntad de empresarios que tienen interés en disponer de obreros con buena salud (19). En definitiva, desde el punto de vista de la organización material, la legislación nazi ha mantenido intactos los derechos del capital: esto subraya el que no pueda hablarse de «planificación» de la producción en un país donde el proceso elemental de la producción depende de las decisiones de empresarios privados. Esta simple constatación hace ya resaltar aquí todo cuanto hay de falso en las comparaciones que algunas personas establecen entre la economía soviética y la economía alemana, puesto que en la U. R. S. S. la propiedad de los medios de producción está socializada y los directores de fábricas no son más que funcionarios vinculados a través del plan a la organización material de la producción.

Si los derechos del capital, en lo concerniente a la organización material de la producción, han sido simplemente *mantenidos*, esos derechos, en relación con el trabajo, se han visto por el contrario incrementados, lo que, una vez más, pone de relieve el carácter real de un régimen que se pretendía pasar por socialista. Pero examinemos los hechos.

El hecho primordial radica en que los sindicatos obreros fueron disueltos y sustituidos por una organización oficial: el Frente de trabajo. Este último se fija como tarea no la defensa de los intereses obreros, sino la organización de la colaboración entre obreros y patronos. En definitiva, este organismo sólo ha servido para mantener a algunos burócratas nazis (20) y para organizar unos cuantos centros de propaganda.

Junto a los reglamentos de empresas, la ley del 20 de enero de 1934 prevé la posibilidad para el Delegado de Trabajo, si lo

juzga útil, de elaborar un reglamento tarifario (Tarifordnung). Este reglamento tarifario, que la ley de 1934 considera como una excepción, determina la tasa de los salarios para una rama económica determinada y en el límite de una circunscripción provincial. Cuando tiene lugar un reglamento tarifario, los patronos están obligados a respetar los términos de la redacción, bien se trate de un reglamento de empresa, ya sea de contratos individuales. Hay en ello una limitación evidente de los derechos del capital, pero infinitamente mucho menos molesta para él que el procedimiento de los contratos colectivos, puesto que también el reglamento tarifario es elaborado por un Delegado de Trabajo, es decir, por un funcionario (21). Para terminar con esta cuestión de los reglamentos tarifarios, queda por precisar que se multiplicaron en el curso de los últimos años, a medida que el descenso del paro implicaba el riesgo, para la patronal, de suscitar un alza de salarios. Gracias a la fijación de los salarios por el Delegado de Trabajo, los patronos evitaban hacerse la competencia entre ellos en el mercado de trabajo y, seguidamente, de originar el alza de salarios. El decreto del 23 de junio de 1938 vino aún a reforzar esta barrera contra el alza de salarios, ordenando al Delegado de Trabajo oponerse a toda elevación de salarios. En definitiva, la reglamentación tarifaria, que al principio aparecía como una limitación a los derechos del capital, aparece en realidad como un reforzamiento de ese derecho, puesto que prohíbe a los obreros incluso beneficiarse de la mejora de la coyuntura. A este respecto, puede afirmarse que los derechos del capitalista en el interior de la empresa han sido mantenidos y reforzados por la legislación nazi.

2.3.—*Los derechos del empresario en las relaciones de la empresa con el exterior*

Los derechos del capital fuera de la empresa están representados por la posibilidad de pactar libremente contratos de venta y de compra (ya se trate de la fuerza de trabajo o de mercancías), así como por contratos de crédito o de préstamos, y por la posibilidad de invertir libremente; en resumen, por lo que se denomina la libre competencia.

No cabe la menor duda que esta libre competencia, cuyo juego tiene como resultado, como ya lo hemos indicado, repartir de una cierta manera entre los capitalistas el beneficio total permitiendo la igualación de la cuota de beneficios, a pesar de las diferencias de la composición orgánica del capital (gracias a la competencia de los capitales alrededor de las esferas de inversión), se encuentra considerablemente disminuida, en todos los países de capitalismo desarrollado, por las formaciones de grandes organismos monopolistas, productos de la misma competencia. Pero la aparición de monopolios no modifica ni el derecho del capital a una parte del beneficio total, ni el monto de éste, sino solamente su reparto, favoreciendo la transferencia de un superbeneficio a las formaciones monopolistas: es el beneficio del monopolio.

La cuestión que se plantea para nosotros al examinar la economía alemana consiste precisamente en saber si nos encontramos ante fenómenos del mismo orden que los que se dan en otras economías capitalistas avanzadas o a fenómenos fundamentalmente diferentes. Para verlo, examinaremos las principales manifestaciones de actividad exterior del empresario capitalista.

2.3.1.—La elección de obreros y de empleados

En este caso, la libertad del capitalismo es casi total, y con independencia de las prohibiciones «raciales» el capitalista es libre de contratar o despedir a los obreros y a los empleados. Sólo queda señalar algunas excepciones:

a) En lo que concierne al despido, algunas reglas de *pre-aviso* y de *justificación*, muy parecidas a las que existían anteriormente, fueron planteadas por la ley del 20 de enero de 1936. Esas leyes no limitan prácticamente el derecho de despido del patrón, simplemente hacen «moderar» su ejercicio.

b) En lo concerniente a la contratación, se le prohíbe a un patrón contratar a un obrero que ya tiene trabajo con otro patrón; se trata, en este caso, de un principio de solidaridad que debe evitar las alzas de los salarios derivada de la puja patronal.

c) Finalmente, a comienzos del régimen, se obligó a determinadas sociedades o a determinados grandes bancos a realizar

cambios entre el alto personal con el fin de eliminar a los hombres demasiado hostiles abiertamente al nazismo. Se trataba en definitiva de una sanción contra esos hombres, sanción menos grave que el encarcelamiento o el exilio (o peor) y que no afectaba en absoluto a estas últimas medidas de libre elección del personal de una empresa.

Se puede, por tanto, hablar en este caso del mantenimiento de una libertad absoluta del capitalismo en lo concerniente a la libre elección de obreros y empleados.

2.3.2.—La elección de los medios de producción

Ninguna ley limitaba en la Alemania nazi la compra por parte de los empresarios de los medios de producción: máquinas, útiles o materias primas que podían necesitar. Legalmente, la libertad del empresario en este caso era completa, sus derechos permanecían intactos. En realidad, un cierto número de obstáculos venían no obstante a oponerse al libre ejercicio de esos derechos. Esos obstáculos pueden clasificarse bajo las siguientes rúbricas:

a) *Obstáculos a las compras en el exterior de Alemania:* ya hablaremos más adelante de ellos. Digamos a continuación tan sólo que esos obstáculos se deben, en primer lugar, a una extensión del *proteccionismo* que existe en todos los países y que trata, bien de favorecer a tal o cual grupo de capitalistas industriales, bien a salvaguardar el equilibrio de la balanza de pagos y, por consiguiente, la estabilidad de la moneda (lo que es de interés para la mayoría de los capitalistas y, sobre todo, de los bancos). Por otra parte, esos obstáculos se deben a los objetivos de una economía de guerra destinada a satisfacer los apetitos imperialistas del capital financiero.

b) *Obstáculos puestos a las compras de determinados productos raros por industrias no indispensables a la economía de guerra.* En este caso, los obstáculos puestos a las compras de determinados capitalistas se traducen en facilidades concedidas a otros. En definitiva, se trata de un orden de *prioridades* para mercancías relativamente raras, orden de prioridad dictado por las necesidades de la economía de guerra. Veremos, por otra parte, más adelante, cómo son concedidas las autorizaciones de compra y el papel que desempeñan en el

reparto de medios de producción racionados (esencialmente materias primas), los grandes organismos capitalistas (22).

Esas dos primeras series de obstáculos (con la excepción de aquellos inherentes al proteccionismo), simplemente se derivan de la *economía de guerra*, los hemos visto nacer en todos los países beligerantes, lo mismo en el curso de la guerra de 1914-1918, que en el transcurso de la guerra actual. Se trata de una limitación temporal a los derechos de los capitalistas industriales en beneficio del capital financiero y de la realización de las tendencias imperialistas que suscita.

c) Pero existe otro obstáculo frente a la libre adquisición de los medios de producción. Este obstáculo se debe a la *fijación de precios* (23). El hecho de que los precios estén fijados, o más exactamente que las *alzas de precios* estén, en principio, prohibidas, impide a los capitalistas hacerse la competencia entre ellos para la adquisición de los medios de producción que necesitan. La prohibición a los industriales de ofrecer un precio más elevado que su competidor es un *obstáculo* que puede impedir a tal o cual capitalista realizar una adquisición determinada. En ello estriba una cierta traba a los derechos del capitalista. ¿Cuáles son la naturaleza y el alcance de esta traba? En lo *esencial*, este obstáculo está en la naturaleza de la *economía de guerra*. Pero secundariamente este obstáculo está ligado a una determinada concepción de las crisis cíclicas, concepción que ve en las fluctuaciones de los precios la causa principal de la crisis, de donde se deriva la idea de luchar contra las crisis luchando contra los movimientos de los precios, idea puesta ya en aplicación por el canciller Brüning. El alcance de esta medida en modo alguno debe ser sobreestimado, porque como ya veremos los precios, lejos de mantenerse estables, registran una lenta subida, lo que constituye una prueba de que las leyes del mercado son más fuertes que las reglamentaciones.

2.3.3.—Elección de la localización industrial y de los puntos de compra y de venta

En estos casos se deja una libertad casi total a los capitalistas, limitada únicamente por consideraciones estratégicas (en lo que concierne a la localización de las nuevas empresas), por

los acuerdos de los *cárteles* que pueden determinar puestos de venta y de compra (24) y por las medidas proteccionistas o de control de cambios que pueden obstaculizar las compras en el extranjero.

2.3.4.—El derecho del capital a invertir libremente

Este derecho se vio fuertemente limitado. Veamos las razones de esta limitación, sus formas y su alcance.

a) Las *razones* de esta limitación son de diferentes clases. Ante todo, hubo, al comienzo del régimen, y ésta es, por así decirlo, la razón «duradera» de esta limitación, la voluntad de impedir el desarrollo de empresas competidoras de los *cárteles*, esto en un momento de depresión económica, de restricción de los negocios. Esta limitación, en definitiva, no consistía más que en la afirmación de los derechos de la propiedad del capital «antiguo», del capital «establecido», del capital ya invertido, sobre el capital «joven», sobre el capital recientemente formado. Constituye una tendencia constante del capital monopolista aplastar en embrión a sus jóvenes competidores; gracias al nazismo, el capital monopolista obtiene de esa forma el medio legal para hacerlo. Se ha pretendido dar una «justificación» a esta medida apoyándose en la ley de los rendimientos no proporcionales: se sabe que las empresas se conciben técnicamente para un determinado nivel de producción, para el cual el precio de coste es mínimo; ese nivel es el del rendimiento *óptimo*; se sitúa, según los casos, entre el 75 y el 90 por 100 de la capacidad máxima de producción. Por debajo de ese nivel *óptimo* el precio de coste aumenta cuanto más se aleja del *óptimo*. En tiempos de crisis, precisamente son las grandes empresas, las empresas técnicamente destinadas a producir en gran escala las que en mayor medida se ven obligadas a trabajar por debajo de su *óptimo* y las que, por tanto, ven sus precios de coste elevarse, precisamente en el momento que baja su precio de venta. Se trata de un fenómeno clásico, pero que no ha aparecido en toda su amplitud más que tras el desarrollo de la gran industria. Fácilmente se comprende que esta consecuencia de la ley de los rendimientos no proporcionales haya sido destacada por los ideólogos de los trusts y de los *cárteles* (propietarios de las mayores empresas) para «jus-

tificar» las medidas de lucha contra los «jóvenes» competidores, competidores que al darles salida a sus productos en el mercado restringen aún más las salidas y, por tanto, la producción de las antiguas empresas, arrastrando a estas últimas a un alza de los costes. Independientemente de esta «justificación», queda claro que nos vemos aquí frente a una medida destinada a proteger al capital monopolista (25), a limitar la producción y el progreso técnico (las nuevas empresas están por regla general mejor equipadas que las antiguas); por tanto, se trata de una medida reaccionaria que *tiende* a la estabilización y al estancamiento, que es lo que caracteriza a las medidas dictadas por los intereses del capital monopolista.

A este primer argumento para limitar la libertad de inversión del capital se han añadido otros, relacionados con el desarrollo de *la economía de guerra*. Con el auge de la economía de guerra fue necesario prohibir las inversiones en un gran número de ramas de la producción que utilizaban materias primas o bienes de equipo necesarios para la industria de armamento o incluso, con la reabsorción del paro, fue necesario prohibir el desarrollo de industrias susceptibles de acaparar la mano de obra necesaria para la fabricación de armamentos. Finalmente, en un determinado momento, el incremento de las necesidades financieras de la industria pesada y de los presupuestos militares obligó a canalizar a los capitales nuevos en esta sola dirección, de lo que se derivó un motivo suplementario para limitar las nuevas inversiones. Estas últimas razones, que fueron tomando cada vez mayor peso e importancia, tienen un carácter «pasajero», al menos en la medida en que la economía de guerra no tiende a convertirse en la forma de organización económica más frecuente en el estudio del imperialismo.

b) Las *formas* de esas limitaciones indican claramente que se trata ante todo de la producción de intereses de capitalistas establecidos desde hacía tiempo. Efectivamente, la ley que sirve de base a esas limitaciones es la de 15 de julio de 1933, llamada *ley de los cárteles obligatorios*. Esta ley no crea solamente la posibilidad de constituir cárteles obligatorios o de obligar a fabricantes independientes a adherirse a un cártel, sino que también crea la posibilidad de pronunciar, a petición

de los dirigentes de un cártel (obligatorio o voluntario), la prohibición de crear nuevas empresas en la rama interesada o de ampliar las empresas existentes (lo que equivaldría a una forma de burlar la prohibición precedente) (26). Bajo esta forma aparece netamente que la limitación al derecho del capital de invertir libremente no consiste más que en una *extensión* de los derechos de los capitales «antiguos» en relación con los capitales «nuevos»; no se trata, pues, de una limitación del derecho del capital en general. Pero lo que aún es más interesante es que, salvo en casos excepcionales, incluso las limitaciones originadas por la economía de guerra sólo pueden entrar en funcionamiento por intermedio de los cárteles, es decir, por intermediación de organismos privados, instrumentos del *capital*.

c) El *alcance* de esta limitación aparece claramente a partir de los datos precedentes. En este caso se trata no de una restricción de los derechos del capital, sino de una modificación del *alcance* de esos derechos y de un incremento del poder del capital monopolista. Fundamentalmente, esta limitación tiene un alcance *regresivo*; tiende a reducir, a desacelerar el progreso técnico, el desarrollo de las fuerzas productivas. Accesoriamente, en el marco de la economía de guerra, tiene un alcance *progresivo*, al menos por la *forma*, en el sentido que tiende a *orientar* las inversiones, a *organizar* la economía; pero no es la *forma* lo que es *progresivo*, porque el *contenido* consiste simplemente en la orientación hacia la industria de los armamentos, hacia los artefactos de destrucción y no hacia el desarrollo de las fuerzas productivas. La cuestión del alcance de esta limitación plantea el problema de la comparación con lo que ocurre en otros países de capitalismo avanzado. ¿Existe en estos otros países una libertad de inversión? Es evidente que basta plantear la cuestión para tener que responder con la negativa. En todos esos países, e incluso a escala internacional, los trusts y los cárteles se oponen al nacimiento y al desarrollo de jóvenes competidores, y el arsenal de las armas por ellos utilizadas está perfectamente pertrechado. Esas armas van desde la baja momentánea de los precios (para hundir al joven competidor) a los actos de sabotaje pura y simplemente (por medios de hombres contratados), pasando por la

compra masiva de materias primas (con objeto de privar de ellos a sus competidores) y por los acuerdos con las sociedades de transportes por carretera o ferroviarias para paralizar el avituallamiento o la distribución de los productos del nuevo rival. Esas armas comportan también la colaboración de bancos (íntimamente ligados al capital de los monopolios industriales), que niegan su crédito y su ayuda financiera a la nueva empresa. Esto demuestra que la utilización del poder del Estado no constituye más que un medio *suplementario* de acción para los cárteles y los trusts alemanes; lo que una vez más pone de manifiesto la total y completa entrega del nazismo a los intereses del capital financiero.

2.3.5.—La fijación de los precios de venta

También en este caso los derechos del capitalista individual han sido limitados. La mayor parte de los precios de venta han sido fijados, reglamentados e impuestos a los capitalistas. Cuáles son las razones, las formas y el alcance de esta reglamentación, es lo que seguidamente vamos a examinar.

a) Las razones de esta reglamentación ya han sido señaladas en parte (véase página 56). En un primer estadio, se trata de luchar contra las bajas de precios, *de proteger a los capitalistas* contra la tendencia a la baja que resulta de la competencia de los vendedores sobre un mercado reducido. En un segundo estadio, a consecuencia de las inyecciones de créditos de carácter inflacionista (de los que trataremos posteriormente), se ha tratado de frenar un alza desordenada de los precios (27) que pudiera dañar el equilibrio de *la economía de guerra* y reducir la *amplitud de las exportaciones* (corriendo el peligro de convertirse en una causa de disturbios sociales). En este segundo estadio se ha tratado, pues, de defender los «intereses generales» del imperialismo alemán; pero lo que hay que subrayar es que, en esta «defensa de los intereses generales» del imperialismo, los intereses particulares *inmediatos y directos* de los grandes monopolistas no fueron olvidados. La estabilización de los precios (por otra parte, muy relativa) se llevó a cabo de tal manera que los precios, en la medida de lo posible, fueron mantenidos al bajo nivel que atravesaron durante las crisis, mientras que los precios de los pro-

ductos cartelizados fueron mantenidos, también en la medida de lo posible, al alto nivel convenido por los acuerdos de los cárteles (28). De este modo, la fijación de los precios tuvo como resultado y por objetivo mantener y acrecentar los beneficios de monopolio de los cárteles. Esta fijación de precios no logró, pues, reducir el beneficio total obtenido por los capitalistas, sino simplemente organizó el *reparto* de este beneficio total en provecho de los monopolios capitalistas.

b) Las *formas* adoptadas por la fijación de precios concuerdan perfectamente con los objetivos fijados. ¿Se trata de fijar los precios de los productos cartelizados? La administración procede por vía de negociación con los cárteles, negociaciones que finalizan la mayoría de las veces en alzas de precios, pero también en ocasiones en bajas (29) (sin duda cuando esas bajas, al aumentar las salidas del mercado, hacen funcionar la ley de los rendimientos no proporcionales en favor de los cárteles). ¿Se trata de fijar los precios de los productos no cartelizados? Se procede en este caso por vía de autoridad, algunas veces tras consultar con los empresarios más «representativos» de la rama interesada. Cuando, por último, se trata de fijar el precio al por menor, se procede por vía de autoridad sin ninguna clase de consultas; como afirma Priester: se trata principalmente del beneficio comercial, del beneficio del detallista, del artesano, del pequeño industrial, el que se reduce (30).

c) El *alcance* de las medidas de reglamentación de precios resulta de las consideraciones anteriores. No se trata de reducir el beneficio (lo que se traduciría en un aumento del salario real); se trata de organizar con la colaboración de los monopolios la transferencia a esos mismos monopolios de una parte del beneficio producido en las empresas no cartelizadas. También se trata de incrementar el beneficio percibido por la industria en su conjunto, por oposición al comercio. A esto es a lo que tienden las medidas draconianas contra el alza de los precios al por menor (que implicarían el riesgo de un alza de los salarios pagados por los industriales), mientras que el alza de precios al por mayor es ampliamente tolerada (ver al respecto la cuarta parte). En definitiva, la limitación del derecho del capitalista a fijar libremente sus precios no es más que una forma de *organizar la explotación* del sector no agrupado

en un cártel o en un trust de la economía en beneficio del sector agrupado en torno a un trust o a un cártel. Anteriormente, esta explotación se realizaba sin la ayuda del Estado o con la ayuda accidental del Estado; tras la toma del poder de los lacayos del capital financiero, esta explotación se realiza con la ayuda sistemática del Estado.

Para acabar con la cuestión del alcance de las medidas de fijación de precios, queda por determinar en qué medida en una economía capitalista de tipo no fascista (31), los capitalistas son libres de fijar sus precios. Ante todo, incluso haciendo abstracción de las medidas de control de precios decididas por el Estado en la mayor parte de los países capitalistas (medidas dictadas por consideraciones de economía de guerra, por el temor de disturbios sociales, por consideraciones monetarias, etcétera), resulta evidente que la mayor parte de los capitalistas no puede fijar «libremente» sus precios, bien porque el mercado está dominado por un trust, bien porque el capitalista individual forma parte de un cártel, ya porque se trate de un comerciante obligado a revender a un precio impuesto (que es el caso más frecuente). O dicho de otro modo, por todas partes aparece, como una tendencia inherente al capitalismo, el control de los precios por mediación de un trust, de un cártel o de un industrial suministrador. Pero la cuestión de la «libertad» del capitalista para fijar sus precios tiene otro aspecto mucho más importante. En realidad esa libertad es *una pura ilusión*. Los precios no son determinados por el capitalista (independientemente de lo que éste pueda pensar); los precios están determinados por el valor o por el precio de producción; son el resultado al mismo tiempo de las condiciones de producción y de las condiciones del mercado. Así, pues, la aparición de los trusts y de los cárteles se identifica con la aparición de una cierta «libertad» para los monopolistas de fijar ellos mismos el precio. Esta *libertad* tiene como contrapartida la necesidad para los capitalistas no monopolistas de padecer las consecuencias directas o indirectas de esos precios impuestos (consecuencias entre las que se incluye la transferencia de una parte del beneficio total a los monopolistas). El desarrollo de los monopolios equivale en este sentido a un progreso hacia la libertad, pero hacia la libertad de los monopo-

listas, libertad limitada por lo demás por las condiciones del mercado, que no permiten subir indefinidamente los precios; hasta el punto que los precios del monopolio están también, en último análisis, determinados por el *mercado*, que continúa siendo el dueño todopoderoso de la economía capitalista, independientemente de que esté o no organizada. En conclusión, aparece, pues, que la legislación sobre precios en su conjunto, si limita los derechos del capital no monopolista, incrementa por el contrario, y por consiguiente, los derechos de los monopolios.

2.3.6.—La elección de los vínculos financieros

En este aspecto la libertad de los capitalistas y de los empresarios es total; pueden escoger el o los bancos que deseen; pueden incrementar o disminuir libremente sus participaciones en otras empresas, y esta posibilidad es la que favorece el desarrollo de los Konzern, como ya veremos en el transcurso de los capítulos siguientes.

2.3.7.—Libertad de competencia

De todo lo precedente resulta que si los derechos del capital en general han sido mantenidos e incluso reforzados, no por ello ha dejado de producirse un desplazamiento de derechos en beneficio del capital monopolista, desplazamiento que sólo puede tener como consecuencia modificar el aspecto de la competencia, limitando su campo sin que, no obstante, desaparezca totalmente. Para destacar este hecho basta examinar cómo la competencia se manifiesta en Alemania. Se manifiesta por:

a) Por el mantenimiento del «secreto comercial».

b) Por el mantenimiento de los secretos de fabricación, con todo cuanto esto pueda suponer para freno del progreso. Estos dos hechos por sí solos prueban lo absurdo que resulta hablar de una «planificación nazi».

c) Por la lucha (de los monopolistas entre sí, por una parte, y de los monopolistas y de los capitalistas no monopolistas, por otra) por las materias primas, por las máquinas, por la mano de obra, por los pedidos (ya sean de particulares o del Estado), por las subvenciones, por los créditos, por los capi-

tales, etc. Esta lucha, en definitiva, equivale al mantenimiento de la *anarquía de la competencia*, pese a la aparición de las formas monopolistas.

d) Por la manera incluso en cómo se lleva a cabo la *concentración y la organización económicas*. Por una parte, las fusiones de empresas se realizan (o incluso se deshacen) en la mayoría de los casos a nivel de las operaciones de ventas o de compras de acciones, a nivel de operaciones de bolsa o de banca (que es una consecuencia del régimen de propiedad privada). Por otra parte, los cárteles están dominados por las empresas o los grupos de empresas financieramente más potentes. La competencia continúa en el interior de los cárteles, con vistas a la modificación de sus relaciones de fuerza, en provecho de tal o cual grupo. La ley de la fuerza (económica o financiera) continúa rigiendo la economía. En otros términos, existe una combinación de libre competencia (bajo formas particulares, en la que el mecanismo de los *precios de venta* desempeña un papel relativamente secundario) y del monopolio; la libre competencia implica la *anarquía económica*; esta anarquía económica crece en la medida en que las necesidades del mercado, reguladoras *a posteriori*, han perdido su fuerza. En este caso es cuando la intervención del Estado, representante de los intereses «generales» del capital, aparece como una necesidad que sólo admite el capital financiero en la medida en que él mismo haya adquirido el control del Estado.

De la misma forma que las previsiones de los monopolios, relativas a la parte del mercado controlada por ellos, aparecen como una necesidad; las limitaciones *a priori* de la producción (con lo que tienen de regresivo) constituyen a la vez un medio de paliar la anarquía de la producción, en las ramas controladas por monopolios (en este sentido existe sustitución de una economía de libre competencia por una economía monopolista) y un factor tendente a incrementar la anarquía en las otras ramas.

Como conclusión de esta parte de nuestro estudio, dedicada a la propiedad capitalista, podemos afirmar que si los derechos del capital han sido mantenidos y respetados por el nazismo, esto no obsta para que se produzcan determinadas modificaciones en los poderes de decisión que pueden desempeñar los

diferentes jefes de empresa. Esas modificaciones finalmente han favorecido el aumento de la masa de los beneficios realizados por el capital, implicando una distribución de este beneficio más favorable al capital monopolista. En este sentido, las restricciones de los derechos de los capitalistas no monopolistas son simplemente correlativas a la extensión de los derechos de los capitalistas monopolistas. El reforzamiento de los poderes de estos últimos se expresa también en el desarrollo de los Konzern y de los cárteles; precisamente este desarrollo es el que vamos a examinar a continuación.

NOTAS AL CAPITULO SEGUNDO

(1) En 1928 existían 673.000 Erbhöfe, con una superficie total de 15.562.000 hectáreas, es decir, el 32 por 100 de la superficie total cultivada.

(2) Así, en la fiesta del campesinado alemán, en otoño de 1936, el ministro nacional-socialista de Agricultura, Darré, declaró: «El campesinado debe comprender claramente: en la época de la técnica moderna, de los transportes modernos, de los modernos métodos de trabajo y de economía, el campesino tiene las mismas razones económicas de existir como el velero en la era de la navegación a vapor. Desde un punto de vista estrictamente económico, ni la forma ni la extensión de la explotación campesina son rentables. La única razón que tiene para sobrevivir el campesinado se debe a lo que la Historia nos enseña, a saber: un pueblo sólo se renueva gracias a su campesinado, un pueblo debe mantener con vida a su campesinado si quiere seguir manteniendo su propia existencia» (Berlín, Tageblatt, 30-XI-1936).

(3) En 1932-33, las deudas de la agricultura se elevaban a 11.600 millones de R. M.; en 1936-37 ascendían a 11.100 millones de R. M.; pero gracias a la baja de la tasa de interés, debida en parte a la inflación del crédito, la carga de los intereses de esta deuda, que era de 850 millones de R. M. en 1932-33, descendió a 570 en 1937-38. Esto no impidió que la agricultura alemana fuera fuertemente *deficitaria*.

(4) Decimos «en mayor o menor medida» porque de hecho esta legislación no detuvo el éxodo campesino.

(5) Hemos preferido centrar la atención sobre el reparto de las explotaciones más que sobre la distribución de la propiedad de la tierra.

(6) Desde antes de la guerra los nazis ya habían tomado múltiples medidas que de hecho favorecieron la concentración económica, medidas que comentaremos más adelante.

(7) Una de las medidas que también hay que citar es la orden ministerial del 18 de febrero de 1941 por la que se disuelven las centrales

de las cooperativas de consumo de Alemania y de Austria. El Frente de Trabajo se encargó de girar la liquidación del haber de esas organizaciones, así como la venta de sus establecimientos al *comercio privado*. Esta medida era importante porque el sistema cooperativo afectaba en Alemania, Austria y los Sudetes a diez millones de consumidores (incluidas las familias de los cooperativistas). Los motivos oficiales de esta disolución de las Cooperativas eran: su actitud política, la «competencia desleal» que le hacían al comercio privado, el hecho de que estuvieran basadas en una «forma económica colectivista» que el nazismo, defensor de la *iniciativa* privada, condena.

(8) Por esta razón, sin duda, es por lo que sin cesar se repitió que «el mantenimiento de la prosperidad de la clase media constituye uno de los principios fundamentales de la política económica del nacional-socialismo».

(9) Esta colaboración presupone que existan personas que, debido a que no poseen ningún medio de producción, se vean obligadas a enrolarse como asalariados por cuenta ajena o, dicho de otro modo, la propiedad capitalista de algunos presupone la «no-propiedad» de los demás.

(10) Sin duda existen grados en el carácter capitalista de una empresa. Mientras una empresa no proporcione a su jefe o a su propietario un ingreso superior al ingreso que «normalmente» revierte—habida cuenta del nivel de los salarios— a un asalariado que efectúa un trabajo análogo al que realiza el mismo, esa empresa no tiene un carácter capitalista. Adquiere progresivamente ese carácter a medida que, creciendo en importancia, proporciona a su jefe o a su propietario un ingreso superior al que equivale «normalmente» a su trabajo, ingreso cuyo excedente constituye un *beneficio*. Prácticamente, por razones de comodidad estadística, se puede admitir que la mayor parte de las empresas que emplean a menos de cinco personas no son empresas capitalistas. Por lo demás, hay que advertir que incluso empresas mayores, pueden no proporcionar beneficio, bien sea por razones de coyuntura, bien porque deban transferir bajo formas de intereses o de alquileres los beneficios que —a decir verdad— se han originado en su seno (en estos casos asistimos al nacimiento de nuevas categorías de ingresos capitalistas: alquileres, arrendamientos, intereses, etc.); bien porque estén obligadas a sobrepagar a sus suministradores —al ser monopolistas una parte de sus suministradores— o porque se vean forzadas a vender sus productos por debajo de su valor —porque su comprador disfrute de una posición de monopolio—; en todos estos casos, la inexistencia de beneficios realizados por la empresa, o la reducción de esos beneficios, tiene como corolario la realización de superbeneficios por parte de otras empresas. Inversamente, una empresa de menos de cinco personas puede, por diversas razones, proporcionar a su jefe o a su propietario, un ingreso superior al de pequeñas empresas que trabajan con fondos importantes; dichas empresas, a pesar de su dimensión, son empresas capitalistas.

(11) En realidad, las estadísticas informan sobre los «establecimientos» (unidad técnica de producción) y no sobre las empresas (unidad

económica), lo que tiende a subestimar aún más el carácter capitalista de la economía; en efecto, una gran empresa capitalista puede muy bien estar compuesta por numerosos pequeños establecimientos; así ocurre normalmente en el comercio (sucursales múltiples).

(12) Las cifras de 1925 son las únicas representativas, el último censo, el de 1933, corresponde a un año de crisis.

(13) Como escribe Mandelbaum, *op. cit.*, p. 182: «No hay que olvidar que el sistema de control ha dejado intactos en Alemania elementos esenciales del sistema económico actual, tales como: títulos de propiedad, libre elección de empleo, el móvil del beneficio y la iniciativa privada. Tampoco hay que confundir control utilitario e imposición arbitraria por el gobierno de decisiones que se aplican a los grupos económicos interesados. Salvo en lo concerniente a la determinación de salarios, las decisiones relativas a la política industrial, la formación de precios y otras materias del mismo género, eran habitualmente adoptadas por vía de negociaciones con los grupos interesados, con sus «dirigentes», siendo el resultado de presiones y compromisos.

(14) Esto puede, igualmente, formularse en el marco de una teoría subjetiva del valor como en el marco de una teoría objetiva.

(15) Indiquemos simplemente que el salario-hora de un obrero masculino pasó de 62,3 reichspfening en 1933 a 62,6 rpf en 1938, mientras que los precios de los objetos de consumo subían en un 20 por 100, siempre de acuerdo con las estadísticas oficiales. Volveremos a insistir sobre estas cifras en la cuarta parte de este estudio.

(16) Esta pérdida de derechos y de poderes se realizó progresivamente, en virtud de costumbres que se adoptaron (costumbres, por otra parte, en gran medida impuestas por las necesidades técnicas de la dirección de una gran sociedad); finalmente, la ley vino a sancionarla incrementando los derechos de los Consejos de administración y de los presidentes de estos Consejos.

(17) Se puede encontrar una prueba de ello, entre otras muchas, en el desarrollo de la noción de *beneficio mínimo*, noción fiscal aparecida con motivo del impuesto de guerra sobre los incrementos de beneficios. Esta noción, definida por un decreto de mayo de 1944 (Reichsgesetzblatt del 31-V-1944), finaliza en que sea considerado como mínimo un beneficio anual igual al 5 por 100 del capital invertido, más un beneficio sobre la cifra de negocios que varía del 10 por 100 de esta cifra cuando ésta es igual, como mínimo, al 20 por 100 del capital invertido, al 1 por 100 de la cifra de negocios cuando ésta alcanza el 1.000 por 100 del capital invertido. Toda la legislación sobre los precios se apoya también sobre la idea de un «beneficio normal» concebido de forma análoga.

(18) Es inútil subrayar también que se debe tratar de un capital autónomo. Así, el presidente del Consejo de administración de una sociedad filial de un trust está obligado en la mayor parte de sus decisiones a las decisiones de los dirigentes del trust. Esto constituye, si se quiere, una restricción de los derechos del capital de la filial, pero correlativa a la extensión de los derechos del capital del trust; esto en modo alguno modifica los derechos del capital en general.

(19) Pero la acción obrera es necesaria para que cada capitalista respete los reglamentos de seguridad y de higiene. Tenemos una prueba de ello en la estadísticas de los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales.

Años	Núm. de asegurados	Heridos y enfermos profesionales	Heridos y enfermos por cada mil asegurados
1932	24.207.835	828.980	34
1933	25.655.161	929.592	37
1934	26.458.534	1.173.592	44

(20) Los gastos administrativos del Frente de Trabajo ascendían a 50 millones por año, aproximadamente. La administración central contaba con 7.000 funcionarios. Las cotizaciones obreras variaban en función del salario. El Frente de Trabajo, además, estaba dotado con el patrimonio de los antiguos sindicatos obreros.

(21) Dos hechos hay que observar además: por una parte, en caso de violación de la reglamentación tarifaria por un patrón, los obreros carecen de vía de recurso, únicamente el Delegado de Trabajo tiene competencia para intentar el procesamiento contra el patrón —el Ministro de Trabajo tiene, además, el derecho de suspender el procesamiento—; por eso son excepcionales. Por otra parte, si un patrón pide que no le sea aplicada una reglamentación tarifaria, el Delegado de Trabajo puede concederle una derogación a condición de que proporcione «justificaciones» suficientes.

(22) Indiquemos, a partir de ahora, y volveremos a insistir sobre ello cuando tratemos los cárteles, que los capitalistas pueden entenderse entre ellos o que los más poderosos de una rama de producción pueden imponer su voluntad a los demás, para prohibir la utilización de determinadas máquinas o el desarrollo del utillaje con objeto de evitar la superproducción y mantener los precios elevados.

(23) Ya volveremos sobre esta cuestión más adelante.

(24) Pero se trata en este caso de acuerdos privados, derivados del derecho de los capitalistas de concertarse entre ellos y de colaborar.

(25) Sobre el control del mercado de capitales, Mandelbaun declara que ese control «se ha convertido en un instrumento para encauzar el ahorro por las vías deseadas. Las diferentes prohibiciones relativas a las inversiones reales han tenido funciones análogas, pero la mayoría de las veces han servido para proteger a los cárteles existentes contra nuevos competidores o contra la ruptura en la distribución de la cuota» (*op. cit.*, p. 191, nota 2).

(26) Cuando se ha declarado una prohibición de ese tipo, siempre es lícito para el cártel mediante ciertas autorizaciones, conseguir dero-

gaciones, ya sea para extender tal empresa existente, o también para fundar una nueva empresa.

(27) Lo que habría planteado el problema de la estabilidad monetaria y el problema del cambio.

(28) Incluso si esos precios no fuesen, efectivamente, *practicados* y simplemente estuviesen previstos por los acuerdo del cártel, de manera que lo cárteles han tenido el derecho, con el desarrollo de la coyuntura de armamentos, de *aumentar* sus precios subiéndolos desde su bajo nivel real hasta el alto nivel previsto por los acuerdos.

(29) H. Priester, *Das Deutsche Wirtschaftswunder*, Amsterdam, 1936, página 32.

(30) A modo de consolación para esta parte de las clases medias, que proporcionó una de sus bases al nazismo, se adoptan medidas contra lo detallistas judíos, se prohíben las aperturas de nuevos almacenes y se liquidan las cooperativas de consumo.

(31) En el sentido general de esta palabra, dándose por entendido que en un sentido restringido el fascismo designa un fenómeno específicamente italiano que presenta caracteres *históricos* distintos del nazismo.

CAPITULO 3

LA CONCENTRACION ECONOMICA: LOS CARTELES Y LOS TRUSTS

La concentración industrial conduce a la formación de poderosas sociedades por acciones, de trusts y de cárteles que dominan ramas enteras de la vida económica; vamos a examinar los principales aspectos de la concentración industrial en Alemania en el transcurso de estos últimos años. Este examen es indispensable para tener una visión clara de la estructura económica del Reich (y del papel desempeñado por el gran capital monopolista); lo dividiremos en tres secciones sucesivas:

I.—Cuadro del conjunto de la concentración.

II.—La concentración de los trusts y de los cárteles.

III.—Relación con el capital mundial.

SECCIÓN I.—CUADRO DEL CONJUNTO DE LA CONCENTRACIÓN

Podemos obtener una primera panorámica del desarrollo de la concentración económica en Alemania por medio de estadísticas que señalen el número de desapariciones y de fundaciones de empresas desde 1933. En 1932 existían 361.866 empresas; desde entonces la evolución es la siguiente:

1933	1934	1935	1936	1937
12.733	15.540	16.538	17.789	23.865
19.155	19.103	25.461	25.528	28.816
— 6.422	— 3.563	— 8.923	— 7.739	— 4.951

O dicho de otro modo, desde 1932 a 1937 la disminución del número de empresas fue de 31.598 unidades. Como resultas de este hecho el número absoluto de empresas descendió de 361.866 en 1932 a 320.268 en 1937; de las cuales 94.000 pertenecen a la industria y 199.000 al comercio; es decir, el descenso fue del orden del 9 por 100. En ello reside un signo cierto de concentración, puesto que durante el mismo período las inversiones se incrementaron notablemente, lo mismo que aumentó el número de trabajadores. Sin embargo, para tener una visión más precisa del estado de concentración en Alemania resulta indispensable referirnos a las estadísticas relativas a las sociedades por acciones y de responsabilidad limitada.

1.1.—*Las sociedades por acciones*

El número de sociedades por acciones experimentó la evolución siguiente:

1927	1931	1933	1937	1938	1939
11.966	10.437	9.148	6.094	5.518	5.353

Es decir, sufrió un retroceso del 43 por 100 de 1933 a 1939. Durante este mismo tiempo el capital acción *nominal* (cada vez más inferior al capital de que disponen realmente las sociedades por acciones, a causa del papel que desempeñan las reservas y las amortizaciones) (1) descendió de 20.635 millones de RM. a 20.334 millones de RM. En efecto, presenciamos un retroceso del capital nominal hasta 1937; entonces alcanza su punto más bajo, con 18.744 millones; a partir de entonces crece de nuevo regularmente (2). El resultado de esta doble evolución es que el capital nominal medio de las sociedades por acciones pasó de 2,2 millones en 1933 a 3,8 millones en 1939; lo que señala un progreso considerable de la concentración de

capitales. Esta concentración parece aún más fuerte si se atiende a la distribución de las sociedades por acciones, según la importancia de sus capitales nominales. Se tiene el cuadro siguiente:

Capital por acciones	Número de sociedades	Capital en millones de RM
Hasta 5.000 RM	36	0,2
Hasta 50.000 RM	200	4,4
Hasta 100.000 RM	290	17,0
Hasta 500.000 RM	1.687	402,4
Hasta 1 millón de RM	842	542,3
Hasta 5 millones de RM	1.629	3.403,2
Hasta 20 millones de RM	474	4.181,8
Hasta 50 millones de RM	132	3.807,0
Más de 50 millones de RM ...	63	7.976,0

De este modo las firmas de los dos últimos grupos (de veinte a cincuenta millones de RM. y de más de cincuenta millones), que suman en total 195 empresas, disponen de un capital por acciones de 11.780 millones de RM. En otros términos, el 3,6 por 100 de las sociedades por acciones disponen del 58 por 100 del total de capital por acciones alemán. En 1933, las sociedades que disponían de un capital por acciones superior a los veinte millones de RM. se elevaba a 174 y disponían, con 10.809 millones de RM., del 52,4 por 100 del capital por acciones alemán. Los progresos de la concentración son, por consiguiente, indudables. Estos progresos aparecerán aún mayores cuando estudiemos el desarrollo de los Konzern, porque entonces veremos que las 195 mayores sociedades alemanas controlan por el sistema de participaciones un número considerable de sociedades menos importantes.

Para terminar con este resumen sobre la concentración de

las sociedades por acciones, no está de más echar una ojeada sobre los dos sectores más concentrados de la economía alemana.

En la *industria extractiva* existían en 1932 cincuenta y una sociedades, que disponían de un capital por acciones de 2.858 millones de RM. (es decir, un capital medio de 56 millones); en 1938 ya sólo existen 29 sociedades, que disponen de un capital por acciones de 2.139 millones (el capital por acciones, o capital nominal, sólo experimenta un retroceso; el activo de esas sociedades, el capital administrado por ellas, por el contrario, se incrementó, pero no existen cifras estadísticas de conjunto); es decir, un capital medio de 73 millones de RM.

En la *industria química* existían en 1932, 464 sociedades, que disponían de un capital nominal de 1.925 millones de RM. (es decir, un capital medio de 4,1 millones); en 1938 sólo quedaban 254 sociedades, que disponían de un capital nominal de 1.924 millones (es decir, un capital medio de 7,5 millones); las siete sociedades más importantes disponían, por otra parte, de un capital total de 1.163 millones de RM. (es decir, una media de 166 millones por sociedad).

1.2.—*Las sociedades de responsabilidad limitada* (G. M. B. H.)

Las sociedades de responsabilidad limitada reúnen capitales mucho menos importantes que las sociedades por acciones, por lo que les dedicaremos un desarrollo mucho menor. Tras la inflación se fundó un número enorme de G. M. B. H.; hacia finales de 1923 existían 71.243; pero después de 1925 las desapariciones comienzan a ser más numerosas que las fundaciones, y en 1939 ya no quedan más que 23.505 G. M. B. H. Pero más importante que el examen de este retroceso es el estudio de las sociedades afectadas por él. Distinguiendo las grandes y pequeñas sociedades, según la cuantía de su capital, se puede comprobar que se ha producido una disminución del número de pequeñas sociedades y un aumento de las muy grandes, lo que constituye un signo de *concentración acelerada*. Para observar ese proceso disponemos tan sólo de cifras que engloban

el período 1936-1939, pero ya son muy características; a continuación las exponemos:

Distribución de las G. M. B. H. según la cuantía de su capital

Capital	Final 1936	Final 1939	Diferencia en %
Hasta 500 RM	907	391	- 57
Hasta 5.000 RM	2.103	976	- 54
Hasta 20.000 RM	5.865	2.660	- 55
Hasta 60.000 RM	19.075	10.950	- 43
Hasta 100.000 RM	4.104	2.896	- 30
Hasta 500.000 RM	5.563	4.114	- 26
Hasta 1 millón de RM	808	704	- 13
Hasta 5 millones de RM	714	685	- 4,1
Hasta 20 millones de RM	92	104	+ 13
Hasta 50 millones de RM	18	25	+ 39

SECCIÓN II.—LA CONCENTRACIÓN DE LOS TRUSTS
Y DE LOS CÁRTELES

La concentración capitalista conduce, en un determinado nivel, a la formación y a la expansión de los monopolios capitalistas: trust y Konzern, cárteles, sindicatos industriales y consorcios; así pues, la competencia engendra por sí misma, y cada vez más, la limitación de la competencia y la formación de grandes unidades que monopolizan la totalidad o la casi totalidad de una rama económica. Esos monopolios, sobre la base de la propiedad privada, aparecen espontáneamente a un determinado nivel de concentración de la industria, a un *determinado nivel del desarrollo* de las fuerzas productivas. No existe diferencia en la naturaleza de las diversas formas de monopolios capitalistas; todas ellas apuntan a un mismo objetivo: el dominio de una rama determinada de la economía con el fin de obtener el beneficio máximo. De todas formas resulta conveniente para tener una visión concreta de las cosas, distinguir las diferencias existentes entre las diversas formas. En los trusts y en los Konzern (4) numerosas empresas distintas quedan agrupadas y sometidas a una dirección única, porque la mayoría de las acciones de dichas empresas pertenecen a una misma sociedad por acciones, a un mismo grupo financiero o a

una misma familia. En los trusts y en los Konzern todas las empresas dependientes de ellos sólo forman, hablando con propiedad, una sola y única empresa: se mantiene su separación, porque tal forma de dominación indirecta presenta diversas ventajas: es factible con un capital relativamente más débil que cuando hay que dominar directamente a todas las empresas interesadas, presenta comodidades de gestión, ventajas fiscales, etc. En los cárteles, en los sindicatos industriales y en los consorcios se trata de agrupaciones de empresas que pertenecen a capitalistas diferentes y que han decidido (voluntariamente o por la fuerza), aunque conservando cada uno de ellos su propiedades y sus beneficios, concertarse para adoptar una actitud común y para dominar la rama económica que ellos representan. Esta diferencia conduce a que «a la inversa de lo que ocurre en la formación de un trust, la cartelización no implica la desaparición de los antagonismos entre las empresas aisladas adheridas a un cártel» (5). Veamos, pues, cómo se realizó en Alemania la concentración por la vía del trust (o del Konzern) y de los cárteles (o de los sindicatos de industrias y de los consorcios), para lo cual procederemos primero a un indispensable resumen histórico.

2.1. *Resumen histórico*

Se puede resumir de la forma siguiente la historia de los monopolios:

1.—Los años que van de 1860 a 1870 señalan el punto culminante y el límite del desarrollo de la libre competencia. Los monopolios no constituyen por entonces más que embriones apenas visibles.

2.—Tras la crisis de 1873 se inicia un período de amplio desarrollo de los cárteles, que, a pesar de todo, constituyen todavía la excepción.

3.—Tras el auge económico de finales del siglo XIX y de la crisis de 1900-1903, los cárteles se convierten en una de las bases de la vida económica, considerada en su conjunto.

En lo concerniente a los cárteles en Alemania, su número varió de la forma siguiente (según las estimaciones) (6):

1865	4	1905	385
1875	8	1911	600
1887	70	1922	más de 1.000
1888	75	1925	de 1.500 a 2.500
1890	117	1930	2.100 (7)
1896	250	1937	1.700 (7)

En la cartelización de 1925 se reflejan aún las condiciones excepcionalmente favorables para la concentración del período de inflación; esta es la razón por la que posteriormente se registrará una tendencia al retroceso. Esta tendencia expresa, por otra parte, a partir de 1933, una *concentración creciente*.

El movimiento de cartelización no adquiere todo su sentido más que si se examinan las ramas económicas afectadas por él, así como el movimiento de concentración a través de trusts paralelos. Ante todo hay que señalar que, desde 1905, los 385 cárteles agrupaban a doce mil de las más importantes empresas que concentraban alrededor del cincuenta por ciento de la fuerza motriz alemana (vapor y electricidad) (8).

El desarrollo de esos trusts, propiamente dichos, comienza en 1903 y 1904 (9).

Tampoco hay que subestimar desde esta época la estrecha relación entre la cartelización y la concentración en trusts. Así ocurre que, en numerosos casos, sociedades de intereses comunes, vinculándose a cárteles de precios, forman las primicias y los sucedáneos de verdaderos *trusts* (el verdadero trust, en el sentido americano de la palabra, que domina efectivamente una rama determinada de la economía; las sociedades de intereses comunes tan sólo controlan una parte importante de una rama determinada). En 1916, por ejemplo, la *Badische-Anilin und Soda Fabrik* concluyó un acuerdo de cartel con *Hochst* en relación con los precios de venta para el añil artificial. Junto a los grandes acuerdos de la industria química se forman también numerosos acuerdos en la industria eléctrica y en la industria minera.

Un paréntesis interesante lo constituye la Primera Guerra Mundial, durante la cual hay que señalar un creciente control del Estado sobre los trusts y los cárteles, por mediación de los departamentos de materias primas, así como también del control de las inversiones, de prescripciones relativas a la especialización, a la normalización, etc. Durante este período se constituye una estructura económica muy parecida a la de la Alemania nazi, estructura que desapareció totalmente en los comienzos de la posguerra. Como subraya Haussmann, «la sorprendente rapidez con la que aquel complicado edificio de la dirección económica de guerra cayó en el olvido después de la guerra, dando paso a otras formas de organización, revela en qué poco tiempo esas organizaciones económicas o políticas de coacción, suscitadas por necesidades económicas o políticas particulares, dejan su lugar, desde el momento en que esas necesidades desaparecen, a otras formas de organización normales» (10).

Al comienzo de la posguerra se desarrolla un movimiento de Konzern y de cárteles «que se prosigue hasta hoy» (11). Ante todo hay que señalar la formación de organismos económicos comunes a la industria hullera y a la industria de potasa, potentes formaciones privadas que siempre continuaron funcionando. Seguidamente viene el período de la inflación, que favorece la rápida constitución de los cárteles y de los Konzern. Inmediatamente después de la estabilización asistimos a un doble proceso: por una parte, una serie de Konzern constituidos sobre bases artificiales se hunden (Stinnes, Sichel, Kahn, Castiglioni, etc.); por otra parte, en las industrias químicas, fotográficas, de vagones, de linóleo, de latón, etc. —y bajo la consigna de la «racionalización»—, comienza un movimiento que tiende, cada vez más netamente, a constituir Konzern semejantes a verdaderos *trusts*. Al mismo tiempo se constituyen cárteles en la industria de transformación, cárteles que entran en lucha contra los cárteles de materias primas, cada vez más poderosos. Paralelamente, los cárteles internacionales, sobre todo los del acero, del raíl, de las lámparas incandescentes, concluyen acuerdos con los cárteles alemanes. Posteriormente sobreviene la gran crisis que provoca quiebras de enormes repercusiones (Darmstadter Bank y Dresdner Bank) y un

determinado retroceso de la concentración bajo forma de Konzern y de cárteles; aquí es donde encuentra su lugar el decreto contra los precios «no económicos». De este modo llegamos a 1933.

2.2.—*Los Konzern a partir de la toma del poder por el nacionalsocialismo*

Para estudiar el movimiento de los cárteles y de los trusts desde 1933 procederemos de dos formas. Por una parte, estudiaremos el desarrollo de las participaciones; por otra parte, examinaremos individualmente los principales Konzern (12).

2.2.1.—El movimiento de las participaciones

A finales de 1932, de las 9.624 A.G. (sociedades por acciones), 4.060 estaban implicadas en la formación de Konzern. Esas 4.060 sociedades reunían un capital nominal de 18.800 millones de RM., sobre un capital nominal total para el conjunto de las A.G. de 22.300 millones de RM. Habida cuenta también de las participaciones activas como de las participaciones pasivas, *hay que constatar que el 45 por 100 de las A.G. representaba el 84 por 100 del capital total de las A.G. que estaban implicadas en los Konzern. Se adquiere una visión más precisa de la situación cuando se conoce que el número de las A.G. que tienen participaciones activas, es decir, que controlan a otras A.G., era de 981, con un capital de 14.417 millones de RM., mientras que el número de las A.G. controladas (con participación masiva) era de 3.824, con un capital de 17.557 millones de RM.*

A finales de 1935, es decir, tan sólo tres años después, de las 7.840 A.G. existentes y que reunían un capital de 19.556 millones de RM., 822 A.G., con un capital de 11.824 millones de RM., controlaban a otras A.G.; el 60 por 100 del capital de todas las A.G. pertenecían, pues, al 11 por 100 de A.G., que disponían de participaciones activas; al mismo tiempo, 2.566 A.G., que tenían un capital de 16.662 millones de RM. (es decir, el 45 por 100 de las A.G., disponían del 85 por 100 del capital total), estaban bajo control (13). Habida cuenta también de las participaciones activas como de las participaciones pasivas, hay que constatar que el 48 por 100 de las A.G. (el 42 por 100 en

1932) representaban el 90 por 100 del capital total de las A.G. (el 84 por 100 en 1932) que estaban implicadas en los Konzern. O sea, se había producido un progreso considerable en la concentración en forma de trusts durante este corto período.

Si examinamos cómo evolucionó la cuantía de las participaciones, en relación con el capital total de todas las A.G., constatamos los porcentajes siguientes:

1931	44,5%
1932	48,5%
1933	54,8%
1936	57,4%

Para saber cómo la concentración bajo forma de trusts se desarrolló en el transcurso de esos últimos años, nos vemos obligados a apoyarnos en una estadística más restringida, que sólo considera a las A.G. más importantes. Según esta fuente estadística, vemos que, durante el ejercicio 1932-33, 2.627 A.G., que reunían un capital nominal de 15.597 millones de RM., declaraban un puesto titular y participaciones del orden de los 7.119 millones de RM., mientras que en 1936, 3.036 A.G., reuniendo un capital nominal de 17.426 millones de RM., declaraban un puesto titular y participaciones de 9.619 millones de RM. (se pasa, pues, del 45,8 por 100 al 55,2 por 100 del capital nominal de las sociedades interesadas); no existe ninguna estadística más reciente (14).

2.2.2.—Los principales Konzern

Si el nazismo dejó de desarrollarse al movimiento de concentración bajo forma de trusts, tal y como resulta de las estadísticas precedentes, si incluso lo favoreció, del modo que a continuación veremos (pese a que precisamente tenía por consigna «luchar contra los monopolios capitalistas»), tampoco alteró la constitución económica y técnica de esos grandes organismos, como lo reconoce Haussmann (15), economista oficial alemán. Ya en 1932 existían los principales Konzern; a continuación sólo aumentan su potencia. Examinemos a uno de ellos según las cifras de los balances y de las memorias de los consejos de administración.

El *I.G. Farbenindustrie* es el más importante de los Konzern alemanes, con un capital en origen del orden de los 720 millones de RM. En su activo, en 1939, hay que incluir 211,9 millones de RM. del valor de sus fábricas; inmuebles y almacenes por valor de 81,4 millones; propiedades no edificadas por valor de 86,8 millones; máquinas por valor de 236,3 millones; stocks por valor de 140 millones; créditos por valor de 427 millones (1936), y participaciones por valor de 278 millones, etc. El *I.G. Farben* pagaba, en 1939, 341,4 millones de RM. en salarios, y ese mismo año realizaba 698,9 millones de ventas brutas y 55,2 millones de beneficios netos. Esta enorme sociedad capitalista empleaba al 25 por 100 del personal de toda la industria química alemana, poseía el 33 por 100 del capital nominal de esta industria y el 40 por 100 del valor de las inversiones; suministraba el 33 por 100 de la producción y el 66 por 100 de las exportaciones de la industria química (16). Su radio de acción se extiende más allá de la fabricación de colorantes propiamente dichos: a la farmacia, a los productos fotográficos, a la seda artificial, a la lana celulósica, a los productos nitrogenados, a los perfumes, a los carburantes, a la hulla, etc. Desgraciadamente, los informes y las memorias de su actividad no permiten, y cada vez en menor grado, poseer datos precisos sobre la distribución de sus ingresos entre las diferentes empresas, sobre el montante de sus *participaciones en el extranjero*, etc. Sólo al final de una memoria correspondiente a 1936 se encuentra un breve recordatorio de un contrato suscrito con una filial suiza: *Internationale Gesellschaft für Chemische Unternehmungen A.G.* (*I.G. Chemie*), encargada de la gestión de la mayor parte de las filiales extranjeras de la *I.G. Farben* y fundada en Basilea en 1928, con un capital de 290 millones de francos suizos. Un contrato garantiza a la *I.G. Chemie* un dividendo igual al de la *I.G. Farben*; ese contrato se modificó en 1936, y desde entonces la sociedad distribuye dividendos superiores a los de la *I.G. Farben*, lo que se hizo posible gracias al incremento de los beneficios de la *American I.G.* (filial americana) y de la *Norsk Hydro* (filial escandinava). Todas estas relaciones internacionales no las registran las memorias oficiales de la *I.G. Farben*. Ocurre lo mismo con la existencia (primordial para el mecanismo de la dominación de los monopolios

privados sobre el mercado alemán) de las sociedades de intereses comunes con otros Konzern, en particular: *Riebeck-Montan-Rheinstahl* (minas y acerías) y *Mathias Stinnes Muhlheimer Werk*; esta última empresa representaba la participación de la I.G. Farben en la industria hullera alemana. Finalmente, tampoco en modo alguno se cita el contrato concluido en 1927 con la *Standard Oil Company of New Jersey* (controlada por la familia americana Harkness), ni tampoco la fundación en 1929, en los Estados Unidos, de la filial directa *Standard I.G. Company*. Así es el principal Konzern alemán, tal y como aparece en sus vinculaciones nacionales e internacionales. Sin embargo, es menos poderoso que los principales trusts americanos, que frecuentemente controlan hasta el 80 por 100 de la producción de su rama.

La concentración económica condujo en Alemania, como se ha podido ver por el ejemplo anterior y por la lectura del Anexo número 1, al dominio de la economía por gigantescos Konzern, propiedades privadas bien de una familia (Konzern personales o familiares), bien de un reducido número de personas (Konzern impersonales), que se encuentran en los principales consejos de administración de la industria y de la banca. En definitiva, la economía alemana está dominada por el gran capital; el nazismo no aportó ningún cambio a este hecho, no aportó *ninguna modificación al funcionamiento de los Konzern, la forma de propiedad que defendió fue la del gran capital*.

A veces se ha pretendido citar, como intervención del Estado en los Konzern, la creación de sociedades de intereses comunes *de carácter obligatorio*. En realidad, el Estado intervino en este caso no para destruir los Konzern, sino para crear otros nuevos. Concretamente, por otra parte, esta intervención quedó limitada a las necesidades de la *industria de guerra* y se llevó a cabo en el *interés del capital privado*. Se fundan esas sociedades de intereses comunes cuando nos encontramos en presencia de una *rentabilidad incierta*. Al contrario, cuando con toda seguridad se sabe que una empresa no puede ser rentable, salvo por procedimientos completamente artificiales, el Estado es quien toma su dirección (en el interés de la *economía de guerra*). El ejemplo más sorprendente de sociedades comunes con carácter obligatorio lo proporciona la *Braunkohle-Ben-*

zin A.G. (Brabag) para la fabricación de gasolina sintética y la *Kontinental Oel A.G.* (17).

Este es uno de los primeros aspectos de la concentración capitalista en Alemania: la dominación de los principales sectores de la economía por los Konzern; el segundo aspecto lo proporcionan los cárteles.

2.3.—*Los cárteles desde 1933*

Los cárteles tan sólo pueden desempeñar un determinado papel cuando el capitalismo está suficientemente desarrollado, al menos en determinadas ramas, para que un acuerdo con vistas a la dominación del mercado pueda firmarse entre un número restringido de capitalistas, pero cuando la concentración capitalista continúa desarrollándose hasta el punto en que una o dos grandes sociedades, trust o Konzern, dominan efectivamente el mercado, los cárteles se vuelven inútiles. El cártel es, pues, esencialmente un instrumento de *transición* en la vía de la concentración en la forma de trust, lo que explica que en los Estados Unidos, donde los trusts son extremadamente poderosos, los cárteles tan sólo desempeñen un papel relativamente secundario, mientras en Alemania, donde los Konzern todavía no han alcanzado el poder del verdadero trust, los cárteles tengan un papel mucho más importante. Esta observación explica también que en Alemania, con el incremento de la potencia de los Konzern, los cárteles tienden a desempeñar un papel menos decisivo. Conviene recordar aquí que, de 1932 a 1935, el capital de las A.G. implicadas en Konzerns pasó del 84 al 90 por 100 del capital total de las A.G. y que esta parte ha tenido aún que aumentar desde entonces, de donde se deriva una necesidad menor de concertar acuerdos tipo cártel.

Los cárteles son simples acuerdos mediante los cuales un determinado número de firmas se entienden, bien sobre las condiciones de venta, bien sobre los precios, bien sobre las cantidades que hay que producir o vender por los diferentes adherentes. Una enumeración detallada de cárteles sólo presenta un interés muy reducido. Basta indicar que los acuerdos de cárteles permiten a los capitalistas dominar efectivamente el mercado de los productos suministrados por sus empresas, fijar sus precios (bien directamente, bien reglamentando la pro-

ducción) e incluso fijar su beneficio unitario (cártel de contabilidad). Acuerdos de esta clase tienen importancia en la metalurgia (ya vimos la lista de los cárteles en los que participaban las *Vereinigte Stahlwerke*), en la industria hullera y en la industria del lignito, en las industrias de la potasa, en la del vidrio, del material eléctrico, del papel de periódico, de productos acéticos, del carburo, del calcio, de las pastas de papel, del sulfato de sodio, del nitrógeno, del albayalde, del cemento, de los colorantes de anilina, de los derivados yodados, etc. El número de estos acuerdos capitalistas, destinados a organizar los mercados, y —aún mejor— a organizar la expropiación sistemática del público, era de 1.700 en 1937 (cifra más reducida que en 1931 y que indica un progreso en la concentración). A los cárteles «voluntarios» el Estado añadió, a petición del gran capital, un determinado número de cárteles obligatorios (18). Para mejor precisar el papel de esas formaciones en la estructura económica de Alemania nacionalsocialista, vamos a examinar separadamente, con la ayuda de ejemplos, los cárteles «voluntarios» y los cárteles obligatorios.

2.3.1.—Los cárteles «voluntarios»

El término de «voluntario» debe comprenderse en el sentido de que no existe para los industriales ninguna obligación *legal* de adhesión, pero eso no quiere decir que no exista para ellos obligación *económica*. En realidad, es lo que comúnmente ocurre, y los Kostner llamaba «la coacción a la organización». El papel de los cárteles voluntarios, que estaba muy extendido a comienzos de siglo cuando la concentración aún no estaba tan avanzada, se encuentra ahora algo reducido, debido al aumento de la concentración; en adelante, un elevado número de acuerdos firmados directamente entre los Konzern, sin adquirir la forma de cárteles y el papel de éstos ha quedado reducido a las cuestiones de venta, de precios, de salidas en el mercado y distribución de materias primas, y a veces de fijación de un beneficio unitario. Pero tomemos un ejemplo.

El sindicato hullero de Rhenania-Westfalia, existente desde 1893, ha sido renovado cada vez que caducaba un acuerdo; la última renovación antes de la guerra tuvo lugar en 1937, para un período que debía concluir el 31 de marzo de 1942. En esta

fecha, el acuerdo de nuevo fue prorrogado. Este sindicato principalmente, es desde hace mucho tiempo, un cártel de *distribución de pedidos*. Los pedidos se reparten entre sus adherentes según unas normas fijadas en el contrato del cártel con el fin de evitar la *competencia directa* (19), entre los adherentes, competencia generadora de la *baja de precios*. Se trata, en definitiva, como para todos los monopolios, de mantener el precio duraderamente por encima del valor, lo que equivale, para los capitalistas del sector cartelizado, a apropiarse de una parte suplementaria del beneficio (20).

En un determinado número de casos, en las ramas que no están fuertemente concentradas, como la textil por ejemplo, se ven formarse *cárteles de contabilidad* destinados a calcular los precios de coste de cada empresa, de forma que cada una de ellas realice el mismo *beneficio unitario*, vendiendo a un precio más o menos elevado. Un sistema de este tipo deja subsistir la competencia, pero la «reglamenta», en el sentido de que la competencia «desleal» es imposible (al menos teóricamente). Este sistema permite que funcionen de manera rentable incluso las empresas que tienen un precio de coste elevado, al ser proporcionado el precio de venta de cada empresa con su precio de coste. Esta posibilidad por lo demás tan sólo existe si el mercado no está saturado, si es que existe penuria; en período de saturación, es evidente que las formas que podrían vender más caro que las otras no podrían darle salida a su producción. El cártel de contabilidad por tanto, sólo puede desempeñar un papel útil en una economía de guerra.

2.3.2.—Los cárteles obligatorios

En virtud de la ley del 15 de julio de 1933, el Estado puede reunir a las empresas de una rama determinada de la producción en un cártel *obligatorio*. Se trata en este caso de una forma nueva de la coacción a la organización por los grandes Konzern. Cuando la coacción económica ejercida por estos últimos no actúa con la suficiente eficacia, se dirigen al Estado y le piden que les ayude por medio de la coacción legal. La ley de 1933 fue un gran éxito del capital monopolista, pero no fue el primero en ese sentido. Desde 1910, las grandes sociedades de potasa obtuvieron una ley formando el cártel obligatorio

de la potasa; en 1920 fue fundado de la misma forma, el acuerdo obligatorio (posteriormente disuelto) de la siderurgia; en 1930, el acuerdo de la industria del azúcar; en 1932, se fundan nuevos cárteles, y en particular el cártel obligatorio de la navegación sobre el Elba. La ley de 1933 atribuye simplemente a los Konzern nuevas posibilidades: posibilidades de imponer la formación de un cártel, posibilidad de obligar legalmente a los independientes a entrar en un cártel ya existente, posibilidad de hundir a toda nueva competencia prohibiendo la construcción de nuevas fábricas o la extensión de las ya existentes (lo que permite alzar o mantener abusivamente los precios, etc.). Como la realidad ha demostrado, los Konzern no se privaron de utilizar estas posibilidades.

El estrecho vínculo existente entre los cárteles voluntarios y los cárteles obligatorios aparece netamente en este doble hecho: tan pronto cárteles obligatorios se transforman en cárteles voluntarios, como inversamente; cárteles voluntarios, cuyos acuerdos caducan, sólo pueden mantenerse bajo la fórmula de cárteles obligatorios. Así los cárteles de la industria siderúrgica no pudieron ser renovados en 1940 debido al desacuerdo de una minoría en relación con las cláusulas que insertar; esos cárteles fueron entonces prorrogados por un año, bajo forma obligatoria. Por el contrario en 1941, esos mismos cárteles fueron prorrogados de forma voluntaria hasta el 30 de junio de 1942 (21).

Resulta muy útil subrayar que, incluso en el caso en que la constitución de un cártel obligatorio tiene otra «utilidad» que la de acudir en ayuda de los monopolistas, no por ello deja de prestarle un menor servicio. Así pues, con el desarrollo de la economía de guerra, fue necesario, cada vez en mayor grado, crear *oficinas de distribución*, encargadas de distribuir los productos garantizando la prioridad a las necesidades del ejército, y seguidamente a los exportadores, etc. En la práctica, estos fueron los cárteles que los nazis promovieron con mayor frecuencia al rango oficial de departamento de distribución (22). Esto explica el por qué, cuando debe reglamentarse la distribución en una rama en la que no existe ningún cártel, o cárteles demasiado débiles, se recurre al procedimiento de los cárteles obligatorios cuyos dirigentes los nombra directamente

el Estado. Ahora bien, estos dirigentes son siempre los monopolistas. Tomemos por ejemplo: al comienzo de la guerra, fue necesario constituir un *departamento de distribución de pilas y baterías acumuladoras*, lo que se realizó mediante un decreto del 13 de noviembre de 1939, tomado en aplicación de la ley de 1933. La orden disponía en resumen lo siguiente:

§ 1.—Las empresas fabricantes de acumuladores (pilas y baterías) quedan agrupadas en un departamento de distribución de pilas y baterías.

§ 2.—a) El departamento de distribución tiene por tarea realizar la distribución, conforme a las necesidades de la economía nacional, de los pedidos importantes de pilas y de baterías.

b) El departamento podrá encargarse también de otras tareas.

c) Las órdenes y los avisos del departamento deberán ser observadas por todos los miembros.

§ 3.—En caso de protesta contra estas órdenes y los avisos del departamento, la decisión depende del jefe de grupo de la industria eléctrica (que a su vez es uno de los grandes monopolistas).

§ 4.—a) Un consejo se formará junto al departamento; estará compuesto por fabricantes de pilas y de baterías.

b) El consejo debe vigilar la realización de la distribución y sentar los principios por los que se rija ésta. El consejo regula los detalles de la distribución de los pedidos importantes.

Semejante texto pone de relieve que los *departamentos de distribución de pedidos*, lejos de ser organismos burocráticos y la expresión de la manumisión del Estado sobre la economía, son simplemente cárteles. Pero la *Kartell-Rundschau* de diciembre de 1939 (páginas 609 y siguientes), de la que hemos tomado este ejemplo, muestra al mismo tiempo el estrecho vínculo entre el cártel voluntario y el cártel obligatorio. En efecto, en nuestro ejemplo, fue promovido a cártel obligatorio el *Reichverband der Batterienindustrie* (Asociación de la industria de baterías) que existía desde hacía numerosos años y que agrupaba ya a las tres cuartas partes de la producción.

Mientras que hasta entonces la asociación tan sólo agrupaba a las seis empresas más importantes de Alemania, sobre las cincuenta firmas productoras; la mayoría habían preferido mantenerse fuera del cártel constituido por los monopolistas que dominaban el mercado de forma decisiva, la ley vino a obligar a los disidentes a entrar en el cártel.

SECCIÓN III.—VÍNCULOS CON EL CAPITAL EXTRANJERO

Para tener una visión completa del dominio del capital monopolista sobre la economía alemana, hay que añadir que esta dominación se realizaba en colaboración con el capital extranjero. Esto se llevaba a cabo de dos formas: bien a través de la inversión de capitales extranjeros en Alemania, bien a través de la participación de Alemania en los cárteles internacionales. Sin duda de esta forma el nazismo pudo proclamarse «nacional» tras haberse proclamado «socialista».

3.1.—*Las inversiones extranjeras*

Resulta extremadamente difícil seguir el movimiento de las inversiones extranjeras en Alemania, porque en este campo juegan dos tendencias contradictorias. Por una parte, en efecto, los préstamos extranjeros propiamente dichos cesaron totalmente después de 1933, y las empresas alemanas pudieron, gracias a sus crecientes beneficios, reembolsar la mayor parte de sus deudas extranjeras. Por otra parte, la penetración real del capital financiero tendió a incrementarse debido a dos factores: 1) Las limitaciones a las transferencias de capitales al extranjero tuvieron como resultado que éstos se vieran obligados a permanecer en Alemania, por lo que los acreedores extranjeros transformaban las sumas que les eran reembolsadas en participaciones en empresas alemanas. 2) Las empresas fundadas con capital extranjero participaban, como las empresas alemanas, de la coyuntura de armamentos, viendo también aumentar de forma vertiginosa sus beneficios, y como tan sólo podían transferir una parte de esos beneficios, invertían la parte restante en la economía alemana. De este modo el trust inglés *Unilever* extendió la red de sus participaciones en la industria del papel, *Brown Beveri* (filial de Westinghouse) a

la industria eléctrica (Siemens estaba ligado a través de un contrato a Brown Beveri), etc. La mayor firma alemana del ramo del automóvil, Opel (en la que participaba la General Motors) (23) amplió considerablemente sus establecimientos, y la Sociedad Ford (filial de la Ford americana) siguió el mismo camino, etc. (Siemens por otra parte estaba ligada por vía de participación a la General Electric Co.).

En definitiva, parece que la potencia *efectiva* del capital extranjero (poder que se traduce mucho más por inversiones que por créditos) se *incrementó* bajo el régimen nazi. Indiquemos que la firma Opel vio pasar su beneficio bruto de los 36,3 millones de RM. en 1933 a 157,4 millones de RM. en 1939. Para Ford, las cifras correspondientes son de 0,4 y de 21,2 millones, respectivamente (24).

No carece de interés observar que, sobre todo con el capital industrial y bancario británico era con el que el capital alemán mantenía, desde hacía mucho tiempo, relaciones más estrechas. Un ejemplo particularmente sorprendente de estas relaciones eran las existentes entre la gran banca inglesa Schroeder and Co. y el barón Kurt von Schroeder, nombrado «jefe» del sistema bancario alemán, en el seno del grupo Reich de la banca. Citemos también al grupo *Mannesmann Röhren Werke* que en realidad era un grupo germano-inglés que disponía de varias filiales en Inglaterra, en el consejo de administración de las cuales ocupaba un puesto M. Arthur Chamberlain, primo del Primer ministro, signatario de los acuerdos de Munich. Igualmente, indiquemos los vínculos existentes entre el trust Courtlauds y la *Vereinnigte Glanzstoff* (que habían fundado en Colonia una sociedad de intereses mutuos). Indiquemos finalmente que Siemens disponía de varias filiales inglesas, en particular la *Saint Helens Cable and Rubber Cy*, en cuyo consejo de administración se encontraba John Fergusson, administrador de varios negocios de la familia Chamberlain.

3.2.—*Los cárteles internacionales*

Alemania, después de Francia, era el país en que el capital monopolista participaba en mayor número de cárteles internacionales. En vísperas de la guerra, Alemania participaba en 57 cárteles internacionales, Francia con sus colonias en 66, e

Inglaterra en 40 (la U. R. S. S. tan sólo participaba en dos cárteles de *materias primas*: la madera y el platino) (25). Antes de indicar algunas precisiones sobre la finalidad de estos acuerdos, hay que comprender la significación teórica de la participación del capital monopolista en un cártel internacional. Esta significación es la siguiente: ese capital acepta limitar su actividad (bien sea en la producción, ya sea en la exportación), ajustarla a las condiciones planteadas por el cártel internacional. Desde este punto de vista, puede afirmarse qué ramas esenciales de la economía alemana estaban controladas (a despecho de las afirmaciones del nacional-socialismo), al menos parcialmente, por el capital internacional.

Los principales cárteles internacionales a los que Alemania había prestado su adhesión son los siguientes: acero, aluminio, nitrógeno, cemento, colorantes de anilina, derivados yodados, hojalata, laminados, raíles, papel de periódico, productos acéticos, rayon, cables compuestos, vidrio, cristales de gafas, bromo, catorce productos farmacéuticos, seis productos químicos, etc.

Estas indicaciones, relativas a las inversiones extranjeras y a los cárteles internacionales, bastan para recalcar la importancia de las relaciones que existían entre el capital alemán y el capital extranjero.

En resumen, bajo el régimen nazi, se produce un aumento constante y regular del poder del capital monopolista. Este aumento de poder se realiza de dos formas: por una parte, gracias a un proceso de concentración, en forma de trusts (desarrollo de los Konzern), sobre el cual ya tendremos ocasión de insistir de nuevo para poner de manifiesto el papel que desempeñaron las leyes nazis; por otra parte, a través del aumento de *poder que los cárteles dan a los Konzern*. Sobre este punto nos detendremos brevemente.

Los cárteles, desde su aparición, tienden a constituir monopolios capitalistas que pretenden elevar al máximo el beneficio de los capitalistas a los que agrupan. El cártel, sin embargo, deja a las diferentes empresas que integra una independencia relativa, independencia que ya no conocen las empresas que forman parte de un trust o de un Konzern. Con el aumento de la potencia de los propios Konzern, la naturaleza de los cár-

teles se modifica; éstos cada vez se convierten más en *el instrumento* del Konzern adherente más poderoso, que adquiere de este modo prácticamente un poder similar al de un *trust*. Como lo reconoce el economista alemán Haussmann, cuando un Konzern participa de un 30 a un 50 por 100 en los acuerdos de cárteles, como ocurre ahora en la mayoría de los casos, es evidente que tal parte en la producción y en las salidas (ligadas al poder del capital que esto supone y a las posibilidades de acción que esto permite), confiere a los Konzern una influencia *decisiva* en el mercado. «Pero de ello resulta que también en Alemania, paulatinamente los Konzern más importantes se transforman en típicos trusts, con la diferencia, en relación con América, que los Konzern ejercen su influencia sobre el mercado, no directamente, sino por la vía indirecta de su influencia en los cárteles interesados» (26).

De todo cuanto precede resulta que la economía alemana, bajo el régimen nazi, cada vez estaba más en las manos de los trusts; que la forma de propiedad sobre la que se apoyaba el Estado nazi, la forma de propiedad que mantenía, que salvaguardaba, que defendía y acrecentaba era la *propiedad capitalista de algunos monopolistas*. Sobre una base semejante, no puede existir otra «dirección» de la economía por parte del Estado que una dirección conforme a los intereses del capital monopolista. Pensar que, sobre esta base, puede haber una política diferente, equivale a ignorar las necesidades económicas y sociológicas elementales. Resulta demasiado evidente que enfrentándose a los intereses esenciales de los monopolistas habría encontrado su oposición, oposición todopoderosa. Los monopolistas tienen entre sus manos todas las «palancas de mando», todas las posibilidades de acción; tienen el dinero que sirve para corromper a los funcionarios, tienen los medios de producción, tienen, compartidos con los bancos (ya volveremos a insistir sobre este aspecto), *el control absoluto del crédito y de las fianzas* y la posibilidad de provocar de la noche al día la bancarrota del Estado. El Estado, en estas condiciones, nada puede hacer contra el capital monopolista, sólo puede *ayudarle*, ser su servidor y su lacayo. El hecho de que efectivamente así haya sucedido, aparece con una total nitidez cuando se estudien los balances de las grandes sociedades

industriales, que realizaremos en la cuarta parte de este estudio.

NOTAS AL CAPITULO TERCERO

(1) Los bienes de numerosas sociedades liquidadas pudieron muy bien ser comprados por otras, sin necesidad de proceder a aumentos de capital nominal.

(2) La regresión del número de sociedades traduce sólo en parte el número de supresiones: en 1937 hubo 1.162 supresiones de sociedades (por liquidación, incorporación o transformación) y fundación de 52 sociedades con un capital total de 590 millones (media, 11,3 millones de RM). En 1938, supresión de 614 y fundación de 38, con un capital total de 935 millones (media de 24,4 millones de RM). En 1939, supresión de 337, fundación de 172.

(3) Para mejor caracterizar esta concentración, hay que indicar que, según una estadística publicada en 1937 (y que no fue continuada posteriormente), sobre 30.454 G.M.B.H., sólo existían 4.703 con participación pasiva (es decir, en las cuales participaban otras sociedades), pero esas sociedades eran las más importantes, representaban 2.750 millones de RM sobre un capital total de 4.630 millones, o sea, más de la mitad de ese capital. La parte más importante de esas participaciones pertenecía a las sociedades por acciones; ya tendremos ocasión de volver a insistir sobre esta cuestión.

(4) El Konzern se distingue, en principio, del trust, por el hecho de que este último, más especializado que el Konzern, logra con mayor facilidad la dominación del conjunto de una rama dada de la economía. El Konzern —forma corriente en Alemania— no logra alcanzar una dominación de ese tipo sino a través de acuerdos con los cárteles que tienen un tipo de actividad análoga, de donde se deriva la coexistencia «clásica» en Alemania, de los Konzern y de los acuerdos de cártel.

(5) Hilferding: «Organisationsmacht und Staatsgewalt», *Neue Zeit*, Tercer año, Tomo II, p. 140.

(6) F. Haussmann, *Konzern und Kartelle im Zeischen der Wirtschaftslenkung*, Zurich-Leipzig, 1938, pp. 38-39.

(7) Estimación administrativa que ya no tiene en cuenta las organizaciones cartelizadas en la agricultura, en la Banca, en la Bolsa, en los transportes y en los seguros.

(8) Algunos cárteles, desde su fundación, dominan casi por completo determinadas ramas de la industria. Así, por ejemplo, el sindicato del carbón de Rhenania-Westfalia, fundado en 1893, detentaba ya ese mismo año el 86,7 por 100 de la producción hullera de su región; en 1910 ese porcentaje pasó al 95,4 por 100 (lo que representaba el 56 por 100 de la producción total alemana). Durante esa primera década de siglo se constituyó el sindicato del acero que controlaba entre el 43 y el 44 por 100 de la producción nacional y el sindicato del azúcar (refinerías), que en-

globaba a 47 empresas, pero que detentaba el 70 por 100 de la venta en el mercado interior y el 80 por 100 de las exportaciones de azúcar. Durante esta misma época se constituyeron los dos Konzern de la electricidad: *Siemens-Schuckert* y A. E. G., que controlan el 40 por 100 de la energía producida.

(9) Fue en octubre de 1904 cuando se puso la primera piedra, que sirvió de fundamento al Konzern de la *I. G. Farbenindustrie*, mediante la constitución de una sociedad de intereses comunes entre la *Hochter Farbenwerke* y la firma *Leopold Cassella et Cie G.M.B.H.*, lo que implicó la transformación de esta última en una sociedad en comandita, con un capital en acciones de 10 millones de marcos y otros 10 millones en obligaciones y el canje de acciones entre ambas compañías. Otros contratos del mismo tipo se concluyeron en la industria química, en particular entre la *Gelsenkirchen Berwersksgesellschaft* y la *Aachener Huttenverein*, «Rote Erde», etc. En 1916 se fundó el gran trust químico que englobaba ya lo esencial de las fábricas de la *I. G. Farbenindustrie*. En 1920 tuvo lugar, bajo la dirección de Hugo Stinnes, la fundación de la *Siemens Rhein Elbe Schuckert Union G.M.B.H.*, que unió el trust de la industria pesada, Rhein Elbe Union, al Konzern eléctrico *Siemens-Schuckert*.

(10) F. Haussmann, *op. cit.*, p. 41.

(11) F. Haussmann, *op. cit.*, p. 41.

(12) Este examen en parte se realiza en la continuación de este capítulo y en parte en el Anexo 1.

(13) Como indican las cifras, las sociedades controladas frecuentemente controlan a su vez otras sociedades.

(14) Estas estadísticas no siempre reflejan los movimientos reales, sino simples *juegos* de escritura. Así, para un determinado número de A. G., la cuantía de las participaciones *ha disminuido*, lo que no significa un fenómeno de concentración, ya que se trata, en la inmensa mayoría de los casos, de *filiales que se han fundido en la sociedad matriz* (esta disminución de las participaciones refleja, por tanto, al contrario, una concentración más marcada). Por otra parte, y sobre todo, las estadísticas no señalan la parte de los Konzern en las diferentes empresas (parte minoritaria o parte mayoritaria), ni tampoco la importancia de esas mismas empresas; por otra parte, incluso si se pudiera establecer la lista detallada de todas las empresas sometidas a cada Konzern, tampoco se podrían deducir conclusiones precisas, porque la potencia efectiva de los Konzern depende también de los *contratos* que vinculan esos enormes organismos capitalistas privados con las diferentes empresas, de las relaciones personales o familiares de los dirigentes de los Konzern, de las relaciones con los cárteles, etc. Lo que la estadística desvela es la base *permanente* de la potencia de los trusts, la evolución de las *participaciones* (aunque con un cierto número de errores), es decir, a *la evolución de las relaciones de la propiedad capitalista*.

(15) F. Haussmann, *op. cit.*, pp. 93-94.

(16) F. Haussmann, *Die Wirtschaftliche Konzentration...* Basilea, 1940, página 18.

(17) Véase el anexo número 2, al final del tomo II.

(18) Hay que señalar que durante el transcurso de la guerra se ha esbozado un movimiento de *concentración y de racionalización de cárteles* movimiento que debe conducir a un reagrupamiento de cárteles, por tanto a una reducción de su número. A comienzos de 1943, de los 2.000 cárteles que existían por entonces (según la prensa económica alemana), se estimaba que tan sólo debían continuar existiendo unos 500, que llevarían a cabo las tareas de los desaparecidos. De esos 500, alrededor de unos 250 deberían tener la forma de sindicatos de productores. Esos cárteles deberían integrarse totalmente en el sistema de distribución de materias primas, de pedidos y de productos. Este proyecto de «concentración de cárteles» se ha puesto en marcha.

(19) La competencia *indirecta* generadora del progreso técnico se mantiene, en el sentido que la distribución de pedidos se realiza sobre la base de la potencia económica de las diferentes empresas adherentes en el momento de la renovación de los acuerdos, cada una de ellas puede estar interesada en incrementar su potencial de producción.

(20) Lo característico del estado avanzado de la concentración alemana, es que determinadas empresas se han considerado suficientemente potentes para resolver prácticamente, fuera del sindicato, problemas como el de la producción de petróleo sintético a partir de la hulla (procedimiento Fischer Tropsch), y el de la distribución del gas a gran distancia. Estos problemas han sido resueltos bien por empresas separadamente, bien fundando empresas de intereses comunes (fuera del sindicato); esto fue lo que ocurrió con la *Ruhr-Gas A. G.* Por el contrario, en el campo de la industria eléctrica, el sindicato tuvo que intervenir; así ocurrió en agosto de 1937 con la fundación, en conjunción con el sindicato hullero de Rhenania-Westfalia, de la *Electro Gemeinschaftsunternehmens* de las hulleras del oeste, bajo la firma *Steinkohlen-Electrizitas A. G.*, con un capital mínimo de 500.000 RM, porque el capital efectivamente necesario no podía ser todavía previsto; desde entonces, el capital de esta sociedad, dependiendo estrechamente del sindicato, tuvo que elevarse a los 40 millones de RM. La sociedad en la que participaban todos los pozos que estaban adheridos al sindicato, decidió en particular, en tanto que representante de todos los intereses eléctricos de las hulleras de Rhenania-Westfalia, concluir un acuerdo con las *Vereinigte Elektrizitätswerke A. G.*, de Dortmund, para una producción común de energía eléctrica, por medio de la hulla de la cuenca de Rhenania-Westfalia.

Otros ejemplos podrán encontrarse en el anexo número 3, al final del tomo II.

(21) Son acuerdos que en plena guerra continuaban previendo penalidades para las fábricas que superasen el porcentaje de producción asignados a ellas por los acuerdos.

(22) Cuando, debido a la importancia de los pedidos públicos y del pleno empleo de las empresas de la industria pesada, así como debido a las restricciones impuestas a las importaciones, fue necesario proceder a la distribución de los productos industriales —con el fin de satisfacer por prioridad la necesidades consideradas como más urgentes evitando el alza brutal de los precios—, se integraron los cárteles en el sistema de

distribución, mientras que los cárteles —organismos privados— se encargaron del subreparto.

(23) Priester, *op. cit.*, p. 38.

(24) En abril de 1941, la Ford elevó su capital, de 20 millones de marcos, a 32 millones.

(25) Véase L. Ballande, *Les Ententes économiques internationales*, París, 1937.

(26) F. Hausmann, *Konzerne...*, *op. cit.*, p. 122.



CAPITULO 4

LOS GRANDES BANCOS Y LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS

Como han demostrado todos aquellos que han estudiado seriamente el desarrollo reciente del capitalismo, éste no solamente se caracteriza por el poder efectivo y por el papel de los monopolios, sino también por el papel de primer plano que desempeñan los bancos.

En el transcurso del siglo XIX se afirmó el predominio del capital industrial. En el siglo XX, vemos a los grandes organismos bancarios ocupar, cada vez en mayor grado y de una u otra forma, las posiciones del capital industrial. Este hecho tiene una importancia decisiva, implicando la propia transformación del capital bancario. Esta toma de posesión se realiza la mayoría de las veces, por vía de *fusión* del capital bancario y esta parte del capital industrial que detenta ya una posición de monopolio. El resultado de esta fusión, es el *capital financiero*. A medida que se desarrollan las operaciones bancarias y que se concentran en un pequeño número de establecimientos, los bancos se transforman, y de simples intermediarios que eran se convierten en importantes monopolios que disponen de casi todos los fondos de los capitalistas y de los pequeños propietarios. Esta transformación de numerosos pequeños intermediarios modestos en un número reducido de monopolistas constituye uno de los procesos esenciales de la transformación del capitalismo. Esta transformación no puede perderse de vista para poder comprender el alcance nuevo del fenómeno de la exportación de capitales en nuestra época. El papel

desempeñado en Alemania por el capital financiero, *producto* de la interconexión de los bancos y de los monopolios industriales, se remonta a comienzos del siglo xx. A partir de esta época, el número de los grandes bancos alemanes es ya tan sólo de nueve, estrechamente vinculados entre sí por «comunidades de intereses» y con la industria por el sistema de participaciones (1). Desde esta época, siempre son los mismos personajes (Siemens, Krupp, etc.) quienes se sientan en los consejos de administración de los grandes Konzern y de los grandes bancos. Ya en esta época, un economista como Lansburgh podía afirmar que «las trescientas personas que gobiernan actualmente la economía alemana se reducirán con el tiempo a cincuenta, veinticinco o aún menos», predicción que estaba en vías de realización, como lo demuestra el desarrollo de la concentración bancaria en el transcurso de los últimos años.

El nazismo no ha hecho más que favorecer esta evolución; no podía por otra parte oponerse en modo alguno a ella, porque al defender la propiedad privada, debía admitir todas sus consecuencias, comprendido el desarrollo del capital financiero.

Para proporcionar una primera panorámica de la concentración de los establecimientos financieros en el transcurso de los cinco primeros años anteriores a la dominación nazi, indicaremos que el número de sociedades por acciones que se ocupaban de negocios de banca, bolsa y seguros, cayó de 915 en 1932 a 513 en 1938, mientras el capital medio por acciones pasó de 4,2 a 5,4 millones de RM., es decir, se produjo un incremento del 28 por 100 en cinco años (2). Pero estas cifras aún no indican el aumento de la potencia de los grandes bancos y de las compañías de seguros; sólo podemos obtener una idea exacta de este aumento examinando el desarrollo de la actividad de esas instituciones.

SECCIÓN I.—LOS GRANDES BANCOS

De los nueve grandes bancos que al comienzo del siglo xx representaban la parte esencial del aparato bancario alemán, algunos de ellos destacan ampliamente sobre otros. Así ocurre con el Deutsche Bank, con el Diskonto Gesellschaft, con el

Schaffhausenschen Bankverein, con la Commerzbank, con el Dresdener Bank y con el Darmstaedter Bank. Estos son casi los mismos establecimientos que se encuentran a la cabeza del sistema bancario alemán en vísperas de la subida al poder de los nazis. Así, volvemos a encontrarnos con el Deustsche Bank, aunque agrandado por su fusión con el Schaffhausenschen Bankverein (realizada en 1914) y con la Diskonto Gesellschaft (realizada en 1929); el Commenrzbank (fusionado, entre otros, con el importante Private Bank); el Dresdener Bank; el Berliner Handelsgesellschaft (agrandado desde 1919); también se encuentra el Reichskreditgesellschaft, banco de carácter público, puesto que es banco de la Viag (Konzern público, del que ya tendremos ocasión de volver hablar). *Finalmente, en vísperas de la guerra, como a comienzos de siglo, nos encontramos con el Reichsbank, banco de emisión semipúblico, cuyo papel está limitado a la esfera de la circulación, es decir al redescuento y a las operaciones sobre los títulos públicos, pero que no desempeña papel alguno, ni en la colocación de los grandes empréstitos industriales, ni en el juego de las participaciones, ni en el otorgamiento de créditos a largo plazo, al comercio y a la industria, y que, por consiguiente, no nos interesa en este caso, puesto que sólo nos ocupamos de la interpenetración del capital bancario y del capital industrial que ha originado el capital financiero. Este capital financiero es (con la única excepción, más o menos, del Reichskreditgesellschaft) esencialmente privado, y está representado por los grandes bancos que acabamos de enumerar aquí y cuyo desarrollo de actividades a partir de 1933 (3) vamos a reseñar a continuación.*

El Deustsche Bank

El Deustsche Bank era, en vísperas de la guerra, el más importante de los bancos alemanes; su capital, que ascendía a 130 millones de RM. hacia finales de 1941, fue ampliado hasta 160 millones de RM. (26 millones de estas nuevas acciones fueron ofrecidas en la proporción de una por cinco a los antiguos accionistas). A partir de 1935, el campo de acción de la Deustsche Bank se incrementó de año en año. Mantiene una posición dominante en la industria pesada. Cuando Alemania entró en guerra, poseía, desde hacía tiempo una filial en Tur-

quía, otra en Bulgaria (Credit Nak de Sofia). En 1938 fue requerido para que participase con un 25 por 100 en el Creditanstalt de Viena, mediante la compra de una parte de las acciones pertenecientes al antiguo Estado austríaco (la mayoría, es decir, el 51 por 100, sin embargo quedó en manos del banco público Reichskreditgesellschaft). En 1940, habiendo elevado sus reservas a los 66,5 millones de RM., dispone con sus 160 millones de capital, de unos fondos que se elevan a 226,5 millones, lo que le colocaba a la cabeza de todos los bancos alemanes; su campo de acción por lo demás se extendió aún mediante la fundación de sucursales en Brúx, Cracovia, Bielitz, Teschen, Memel, Oderberg, Loez, Posen, etc.; al mismo tiempo, en los Sudetes, se hizo cargo de las filiales de la Boehmische Union Bank y de las tres filiales del Deutsche Agrar und Industrie Bank. En Luxemburgo se sitúa al frente de la Banque Generale du Luxembourg. En Eslovaquia, participa en Union Bank de Presbourg. El sistema bancario checo y eslovaco del Deutsche Bank le permite, al mismo tiempo, dominar sólidamente la industria pesada de estos países. La ocupación alemana de Francia refuerza aún más las posiciones del Deutsche Bank; de este modo en enero de 1941, la filial checa, la Boehmische Union Bank, compró a la Union Européenne industrielle et financière (grupo Schneider-Creusot) su paquete de acciones de la Berg und Huttenwerke A.G. (minas y altos hornos). En Holanda, el Deutsche Bank adquirió un paquete de 10 millones de florines del Konzern Algemeene Kunstzidje Unie N.V. En Rumanía compró las participaciones belgas de la Banca Commerciala Romana de Bucarest: este banco con un capital de 300 millones de leis, servirá como punto de apoyo en Rumanía de los intereses petroleros del Deutsche Bank. En total, de 1937 a 1940, las participaciones bancarias del Deutsche Bank pasaron de 37 a 70 millones de RM.

En Alemania, el Deutsche Bank, además de sus numerosas agencias de Berlín, disponía al comienzo de 1940 de representaciones en 303 plazas bajo la forma de 131 sucursales, 138 agencias y 34 ventanillas de pagos. Si a esto se le añaden las 138 cajas de ahorro urbanas, el total de las representaciones de que disponía por entonces el Deutsche Bank se elevaba a 487. En 1939 el número de empleados del Deutsche Bank era de

19.000 (sobre un total de 55.000 empleados de toda la banca en Alemania).

El Deutsche Bank despliega por entonces una actividad financiera extraordinaria; casi todas las emisiones industriales pasan por sus manos. En 1939, participa, junto con otros bancos, en 82 consorcios de emisión de acciones. Lo mismo para las obligaciones, de finales de abril de 1939 a marzo de 1940, el Deutsche Bank participó en 39 empréstitos industriales por una suma global de 924 millones (durante este período sólo hubo dos emisiones de obligaciones en las que el Deutsche Bank no participara). La creciente importancia de esas operaciones explica el aumento constante de los ingresos de este establecimiento financiero (4).

Las cuentas acreedoras del Deutsche Bank evolucionaron de la manera siguiente:

Cuentas acreedoras del Deutsche Bank (en millones de RM.)

<u>Años</u>	<u>Millones de RM.</u>
1932	2.813
1933	2.610
1934	2.330
1935	2.344
1936	2.395
1937	2.555
1938	2.867
1939	3.237
1940	4.171
1941	5.172
1942	5.718
1943	6.523

La progresión del Deutsche Bank ha sido más rápida y más amplia que la del Dresdener Bank. Pensamos que no tiene excesivo interés que demos indicaciones detalladas sobre la evolución de la cartera «efectos» y Bonos del Tesoro; indiquemos solamente que la primera ascendió sucesivamente de 475 millones en 1933 a 770 millones en 1939 y a 941 millones en 1943. Mientras que durante los mismos años, el segundo alcanzó 251 millones, 1.148 millones y 4.635 millones de RM., respectivamente.

2.—Las compañías de seguros

Con el desarrollo del capitalismo, *la gestión de los fondos de reserva y de seguros se realiza cada vez en menor medida por las propias empresas privadas, y cada vez en mayor medida se realiza socialmente por empresas especializadas*, las compañías de seguros (ya se trate de seguros sobre las personas o de seguros sobre las cosas). El resultado de esta evolución consiste en que enormes masas de capital-dinero quedan a disposición de las compañías de seguros que pueden invertirlas y prestarlas, desempeñando con ello un papel de primer plano en la economía de un país y en las finanzas del Estado. Esta evolución transforma a las compañías de seguros, de simples gestoras de fondos de seguridad, en potentes instituciones financieras, cuyo papel se asemeja al de los bancos, con la diferencia importante que al ser sus necesidades de seguridad mayores que las de los bancos, no pueden desempeñar el mismo papel que éstos últimos en relación con la industria, estando obligadas a orientar sus actividades, bien a las inversiones inmobiliarias, bien a los créditos hipotecarios, o hacia los empréstitos del Estado.

El poder financiero de las compañías de seguros alemanas se incrementó enormemente bajo el régimen nazi, como consecuencia del reforzamiento del capital industrial y del incremento de los fuertes ingresos. A continuación damos un cuadro de este incremento del poder financiero (extraído del *Frankfurter Zeitung* del 22 de noviembre de 1940):

El poder financiero de las compañías de seguros alemanas

Años	Número de compañías	Bienes inmuebles en millones de RM		Hipotecas. En millones de RM		Empréstitos del Estado. En millones de RM	
			En %		En %		En %
1930	237	300	9,8	1.737	56,8	681	22,3
1931	271	327	8,9	2.046	55,9	808	22,1
1932	266	346	8,5	2.264	55,8	855	21,1
1933	267	387	8,9	2.368	53,4	1.014	22,9
1934	262	434	9,0	2.458	50,8	1.280	26,3
1935	263	490	9,2	2.522	47,1	1.586	29,4
1936	242	566	9,5	2.618	44,3	1.846	31,2
1937	255	662	10,1	2.669	40,7	2.158	32,9
1938	258	739	10,2	2.713	37,4	2.683	37,0

Cuadro número 2 (continuación)

Años	Préstamos sobre pólizas en millones de RM		Suma total de inversiones en millones de RM
		En %	
1931	126	4,1	3.058
1932	207	5,6	3.662
1933	292	7,2	4.060
1934	317	7,1	4.437
1935	334	6,8	4.843
1936	361	6,8	5.359
1937	398	6,7	5.915
1938	423	6,4	6.564
1938	430	5,9	7.261

Así pues, de 1932 a 1938, el número de compañías disminuyó en ocho unidades, mientras que el total de las inversiones pasaba de 4.060 a 7.261 millones de RM., con un aumento del 78 por 100. En valor absoluto *todas* las inversiones aumentaron, pero sobre todo hay que señalar el incremento de la propiedad de las compañías, que pasaron de 346 a 739 millones (un aumento del 113 por 100), y el del renglón «títulos» que pasó de 855 millones a 2.683 (un aumento del 213 por 100); a consecuencia de ello esa cartera, representaba en 1938, el 37 por 100 del total de las inversiones, frente al 21,1 por 100 que representaba en 1932. En ello radica un hecho extremadamente importante: al estar constituida esta cartera tanto por valores industriales como por valores de Estado, su incremento indica simultáneamente un control cada vez mayor de las compañías de seguro sobre la industria y un *endeudamiento creciente del Estado con respecto a las compañías de seguros*; a estos incrementos relativos corresponden disminuciones *relativas*. Una de las disminuciones relativas que tiene una gran importancia es la cuantía de las hipotecas. Aunque el valor absoluto de éstas pasó de 1.737 millones de RM. en 1930 a 2.713 millones en 1938 (es decir, experimentó un aumento del 58 por 100), la parte de las hipotecas en la suma total de las inversiones descendió al 37,4 por 100 (aunque sigue siendo la principal inversión de las compañías de seguros, por delante de los títulos), frente al 55,9 por 100 en 1931, y 55,8 por 100 en 1932. Con ello se ha producido una importante modificación *estructural*, modificación que parece aún más importante si se piensa que en 1913 el 92,7 por 100 de las inversiones de las compañías de seguros sobre la vida (las únicas por entonces registradas por las estadísticas) tenían la forma de hipotecas y solamente un 3 por 100, la cartera de títulos (éstos ocupaban el lugar penúltimo, justo por delante de la propiedad inmobiliaria que sólo representaba el 1,8 por 100 de las inversiones). De esta modificación estructural resultó la transformación de las compañías de seguros alemanas en verdaderas instituciones *financieras*, puesto que el 37 por 100 de sus inversiones a partir de entonces se realizan en títulos. (Ya veremos, cuando analicemos la más

importante de las compañías de seguros alemanas, como se distribuye su cartera de «títulos».)

Este aumento de las inversiones se traduce también por un aumento considerable de las rentas de los capitales de las compañías de seguros. Estos pasan para las más importantes compañías de seguros sobre la vida, que eran 79 en 1931, 77 en 1938 y de 211 millones de RM. y 297 millones, respectivamente, para cada año, es decir, un aumento del 41 por 100 (frente a un aumento del 106 por 100 de las inversiones); el crecimiento de los ingresos, más débil que el de las inversiones, traduce la baja general de la cuota del interés a consecuencia de incremento de la liquidez de la economía alemana y a la acumulación del capital dinero. La evolución es idéntica para las compañías de seguros sobre bienes; de éstas las más importantes (cuyo número era de 88 en 1933 y de 86 en 1938) ven las rentas de sus ingresos pasar de 29,5 millones de RM. a 38 millones (o sea, una tasa del 6,5 por 100 en 1933 y del 5,4 por 100 en 1938). A estas rentas de capital vienen a añadirse los ingresos técnicos (excesos de primas sobre pagos) esencialmente variables de año en año, a veces positivos, a veces también negativos.

Del conjunto de las cifras resulta un aumento enorme de la potencia de las compañías de seguros, tanto desde el punto de vista de sus capitales, como desde el punto de vista de sus rentas. Obtendremos una idea mucho más precisa todavía del papel que esas compañías desempeñaban en la economía alemana, examinando los balances del principal Konzern de seguros alemán, el Konzern Allianz.

El Konzern Allianz, que ingresaba anualmente 480 millones de RM. en concepto de primas, y que era la más importante de las compañías de seguros del continente europeo, estaba dividido en dos grupos: *Allianz I* (seguro sobre bienes: robos, incendios, máquinas, inundaciones, seguros-crédito, etc.) y *Allianz II* (vida y accidentes).

He aquí, en el cuadro que a continuación damos, los principales puestos del balance de cada grupo:

ANEXO: Cuadro número 3
ALLIANZ I (en millones de RM)

Conceptos	1932	1933	1934	1935
Primas brutas	156,6	146,7	150,6	159

ACTIVO

Bienes raíces	51,1	53,4	54,1	54,8
Títulos (1)	18,6	26,0	33,7	48,1
Títulos empréstitos Estado	—	(2)	—	27,2
Títulos empréstitos comunes	—	(2)	—	7,8
Títulos obligaciones comunes	—	(2)	—	5,2
Títulos obligaciones privadas	—	(2)	—	3,8
Títulos acciones	—	(2)	—	3,5
Títulos otros	—	(2)	—	0,7
Participaciones	22,7	19,4	18,3	15,5
Haberes sobre otras compañías de seguros	43,7	46,7	52,5	

Nota 1: Como en todos los balances alemanes, el valor de los títulos se contabiliza al nivel inferior de su cotización en bolsa (y la mayoría de las veces a su cotización de compra).

Nota 2: No existen indicaciones en el balance

ALLIANZ I (en millones de RM)

Conceptos	1936	1937	1938	1939
Primas brutas	170,5	186,5	204,6	217,9

ACTIVO

Bienes raíces	57,1	60,3	63,7	67,1
Títulos (1)	59,0	69,3	61,5	72,5
Títulos empréstitos Estado	31,4	35,3	31,5	37,5
Títulos empréstitos comunes	8,1	6,6	6,9	6,8
Títulos obligaciones comunes	6,4	6,5	6,2	8,6
Títulos obligaciones privadas	6,5	7,2	5,8	7,1
Títulos acciones	6,0	13,0	10,6	11,8
Títulos otros	0,7	0,7	0,7	6,7
Participaciones	15,4	17,1	20,2	18,6
Haberes sobre otras compañías de seguros	63,9	65,6	73,5	104,7

Estas cifras ponen de manifiesto el aumento de los ingresos, debidos a la percepción de primas, pero sobre todo hacen resaltar diferentes hechos característicos: 1) El incremento considerable de los fondos; 2) el aumento todavía más considerable de la cartera de títulos (más del 289 por 100 de 1932 a 1939), debido por una parte, al aumento de la cartera de *empréstitos del Estado* (un aumento del 39 por 100 sólo entre 1935 y 1939), y, por otra parte —y el hecho tiene una enorme importancia—, al incremento de la cartera de *acciones* (un aumento de un 237 por 100 de 1935 a 1939). En cambio asistimos al fenómeno de que las participaciones confesadas alcanzan su techo máximo, pero este estancamiento se ve compensado ampliamente por el aumento, que acabamos de señalar, del *renglón «acciones»*, aumento que permite un control ampliamente

acrecentado sobre las sociedades cuyas acciones se encuentran en las manos del Konzern.

ALLIANZ II (en millones de RM)

Conceptos	1932	1933	1934	1935
Primas	136,1	124,2	147,8	159,1
Ingresos de capitales e inmuebles	35,5	37,1	34,9	38,5

ACTIVO

Bienes raíces	25,9	33,8	34,8	36,9
Hipotecas	332,3	324,7	332,9	332,0
Títulos	150,3	164,8	220,8	267,4

ALLIANZ II (en millones de RM)

Conceptos	1936	1937	1938	1939
Primas	171,4	185,5	208,7	227,6
Ingresos de capitales e inmuebles	42,5	45,0	50,2	55,5

ACTIVO

Bienes raíces	48,7	60,8	76,8	89,1
Hipotecas	342,0	344,8	349,9	374,2
Títulos	311,2	360,4	419,9	261,2
Títulos empréstitos Estado	125,9	144,3	194,1	23,6
Títulos obligaciones privadas	11,8	19,5	22,1	477,8
Títulos acciones (1)	59,3	64,3	60,6	56,7

Nota 1: Este renglón está constituido casi exclusivamente por acciones preferenciales del Reichsbank.

El aumento de la potencia del Konzern es considerable: la cuantía de las primas cobradas registra un progreso del 65 por 100 y los ingresos señalan un aumento del 56 por 100. Pero, sobre todo, el valor de los bienes raíces aumentó en un 244 por 100 y el de los títulos en un 218 por 100. Contrariamente en relación con lo que sucede en el caso de *Allianz I*, y sin duda debido a necesidades técnicas, sobre todo son los fondos de Estado detentados por el Konzern los que aumentaron.

SECCIÓN III.—EL PODER EFECTIVO DEL CAPITAL FINANCIERO

Las cifras precedentes ponen de manifiesto el poder considerable, y que aún se incrementó bajo el régimen nazi, de los grandes bancos y de las compañías de seguros. Estas instituciones financieras aparecen así, en situación de controlar efectivamente la producción industrial (a través de los estrechos vínculos que mantienen con el capital monopolista) y la política gubernamental, debido a los inmensos créditos que solamente ellas pueden conceder o negar al Estado. Bajo el régimen nazi, más que nunca, los bancos constituyen los *órganos decisivos* de regulación de la economía; de una regulación que efectivamente se opera en beneficio de quienes la realizan. Este poder efectivo acrecentado de los bancos resalta de forma aún más llamativa cuando se añaden a las precedentes indicaciones numéricas las indicaciones complementarias siguientes, relativas a las relaciones del capital financiero con la industria de una parte y con el Estado por otra.

3.1.—*Capital financiero y capital industrial*

Hemos visto antes cuál es el enorme poder de los cárteles y de los Konzern alemanes, que dirigen, por vía de participación y de acuerdos, la casi totalidad de la industria alemana y que de este modo realizan la transformación del capital industrial monopolista. Pero sólo se obtiene una visión incompleta de la estructura de la economía alemana mientras no se tome en consideración el hecho de la *dominación de los bancos sobre la industria*. Esta dominación conduce a la *fusión del*

capital bancario y del capital industrial monopolista bajo la forma del *capital financiero*.

No hay que creer por otra parte que esta fusión sea un proceso *pacífico* y totalmente realizado: al contrario, la operación está *en vía de desarrollo* desde comienzos del siglo xx y ha atravesado por múltiples peripecias. En efecto, resulta evidente que, no sin resistencias, los industriales soportan la creciente tutela económica de los bancos. Esta resistencia, la mayoría de las veces vana, logra, en ocasiones, resultados parciales que nada cambian, por otra parte, en el avance general del proceso. Frecuentemente los Konzern intentaron crear sus propios bancos: así en el transcurso del período 1919-1930 la A.E.G. fundó el Bank Elektrischer Werte y el Elektrizitateslieferungsgesellschaft A.G.; Siemens que creó el Imag, los Konzern de productos químicos y los del automóvil crearon sus bancos, pero la mayor parte de esos bancos no disponen de importantes *depósitos* quedando por ello sometidos a las mismas fluctuaciones de la coyuntura que sus *clientes*, sólo han podido mantenerse gracias al *apoyo de los grandes bancos*, que así los han subordinado cuando no los han absorbido pura y simplemente. Además, la *resistencia de los grandes industriales se efectúa cada vez más por su penetración personal, por medio de participaciones en el seno del aparato bancario*, lo que contribuye a acelerar el proceso de interpenetración, aunque dejando en manos de los bancos los resortes de control.

Si en esta lucha entre el capital bancario y el capital industrial, es el primero quien en definitiva obtiene la primacía, es porque el banco puede, gracias a sus relaciones, a su conocimiento del estado de cuentas corrientes y de las operaciones financieras, *conocer primero exactamente* la situación de los capitalistas aislados, seguidamente controlarlos, actuar sobre ellos facilitando o restringiendo el crédito, y, por consiguiente, *determinar* en una amplia medida el estado de sus ingresos, privarles de capital o permitirles aumentarlo rápidamente en proporciones notables, etc.

Con el desarrollo del proceso de formación del capital financiero, ya no es «solamente por el vínculo de las facilidades de la tesorería cómo los bancos se ligan con las empresas, también lo hacen suscribiendo paquetes de acciones, partici-

pando directamente en el capital, finalmente interviniendo en las asambleas generales como representantes de sus clientes cuyos títulos custodian y de quienes obtienen poderes firmados en blanco» (5).

Todos estos diferentes aspectos de la dominación bancaria sobre la industria hay que examinarlos rápidamente para obtener una idea más exacta del poder efectivo del capital financiero.

a) *Las cuentas corrientes y el descuento*

Al principio, es a través de la vigilancia de las cuentas corrientes y a través del descuento, como los bancos controlan a la industria; si posteriormente aparecen otros medios de control, los primeros no dejan de perder por ello su importancia. En lo que concierne a Alemania, durante el período 1933-1941, se asiste al proceso siguiente (como ponen de manifiesto las cifras anteriormente citadas): las *cuentas corrientes acreedoras* se incrementan de forma considerable, lo que constituye una prueba de que los vínculos que ligan al capital industrial (y también al capital comercial) con los bancos han ido reforzándose; este proceso se aceleró a partir de 1938. Las *cuentas corrientes deudoras* que constituyen una parte de la deuda a corto plazo de la industria frente a la banca, han ido disminuyendo hasta el mismo año de 1938, debido a la mejora de la tesorería de los capitalistas industriales, pero a partir de 1938 las cuentas deudoras comienzan a aumentar, lo que implica que *una parte de la industria* de nuevo necesita el apoyo de los bancos; finalmente, en lo que concierne al *descuento de efectos comerciales* la importancia de las operaciones, tras haber crecido considerablemente en el momento de la «reactivación» de la economía, comienza a regresar ligeramente, hacia 1937-1938, debido también a la mejora de la tesorería de industriales y comerciantes, es decir, por el aumento de la liquidez de la economía.

De estas indicaciones se deduce que la dominación de la industria por parte de los bancos y la interpenetración del capital bancario y del capital industrial, lejos de disminuir, por el contrario, se incrementa.

b) *Las participaciones*

Del mismo modo que el capital industrial monopolista controla la mayor parte de la industria alemana por medio de las participaciones, igualmente los grandes bancos controlan por idéntico procedimiento la mayor parte del capital industrial. Desde este punto de vista, asistimos a la siguiente evolución estructural en Alemania, para el período que nos interesa: los bancos están obligados a *reducir*, de forma relativamente considerable, su renglón «participaciones», porque, en una cierta medida, la excesiva importancia de este renglón poco «líquido» fue lo que condujo a los bancos a afrontar las graves dificultades en el transcurso de la crisis de 1930. Pero en modo alguno se puede interpretar esta reducción como una emancipación de la industria; se trata en mucha mayor medida de una reorganización técnica. Por un lado, una parte de los efectos custodiados en el título de «participaciones» simplemente se contabilizaron en el renglón «títulos»; por otra parte, los bancos en lugar de controlar directamente tal o cual firma, la *controlan indirectamente*, por intermedio de los Konzern, en cuya dirección participan directamente. Para los bancos el resultado es el mismo, *pero los riesgos son menores* y de ello resulta que el proceso de formación del capital financiero se ha acelerado puesto que con *una suma menor*, les es posible controlar un capital mucho mayor (6).

Este proceso, que tiene por base la propiedad privada del capital, evidentemente conduce a luchas entre los diferentes grupos bancarios, a «saqueos» en la Bolsa y a operaciones puramente especulativas. Así ocurrió, para tomar un ejemplo, en el transcurso de la guerra entre dos grupos industriales (tras los cuales se encontraban grandes bancos) que se disputaron las acciones de la Pommersche Zuckersiederei (refinerías de azúcar), con lo que la cotización de sus acciones pasó del 134 por 100, del valor nominal el 25 de septiembre de 1940, al 246 por 100, y 255 por 100 a comienzos de 1941 (*Frankfurter Zeitung* del 8 de enero de 1941). Un alza de este tipo evidentemente tiene un carácter especulativo. Sin duda hechos como el reseñado son los que incitaban a M. Déat a escribir: «El régimen económico y social de Alemania prohíbe la especulación, limita los beneficios, garantiza el control de la colectividad

sobre los negocios. Resulta evidente que este clima no es en nada propicio a los desenfrenos bancarios y a los estragos bolsísticos» (7).

c) *Las emisiones y las penetraciones en la Bolsa*

Al hacerse cargo de las operaciones de emisión de valores industriales y de la introducción de estos últimos en la Bolsa, es como los bancos se aseguran, al mismo tiempo que confortables beneficios, un amplio control sobre la industria. Para estas operaciones de colocación o de introducción, los grandes bancos se asocian la mayoría de las veces en consorcios. El resultado de esta práctica es que los grandes bancos monopolizan el mercado del crédito convirtiéndose en *imposible, incluso a las más potentes empresas industriales*, colocar sus títulos sin pasar por los bancos. Estos últimos, con motivo de cada una de estas operaciones reafirman su control sobre la industria. Anteriormente vimos como el Deutsche Bank participaba en la casi totalidad de las emisiones, representando éstas, desde estos últimos años (incluyendo las ampliaciones de capital) una suma anual que oscila entre 1.000 y 2.000 millones de RM. Además las ampliaciones de capital constituyen una fuente importante de beneficios, porque sirven de ocasión para los grandes bancos para recomprar a vil precio a los pequeños accionistas, que no poseen sumas suficientes para beneficiarse de ello, sus derechos de suscripción a los nuevos títulos (este es un procedimiento que también señalaba el *Frankfurter Zeitung* del 30 de diciembre de 1940).

d) *Entrada en los consejos de administración*

Finalmente, ingresando en los organismos dirigentes de la propia industria, en los consejos de administración de los Konzern, es como los bancos toman el control de éstos. Los banqueros entran de diversas formas en los consejos de administración: pueden ingresar en ellos con motivo de una *operación de crédito* (su entrada previa puede ser una condición de la operación); pueden entrar por el hecho de que posean *acciones* del Konzern, lo que les permite asistir a las asambleas generales y votar en ellas; finalmente, también pueden entrar debido

a que detentan *las acciones de sus clientes* (pequeños y medios accionistas), quienes les encargan que les «representen» en las asambleas generales, otorgándoles plenos poderes. Así ocurrió que en una asamblea general de la firma Elektrische Licht und Kraft Anlagen, firma filial de Siemens, el Deutsche Bank representaba 13,51 millones (sobre un capital de 22,5 millones de RM.), seguido de lejos por el Dresdener Bank (1,38 millones de RM.) y el Commerzbank (con 0,87 millones de R.M.) (8).

Este procedimiento de penetración directa de los bancos en la gestión del capital industrial se ha desarrollado hasta el punto de que cada gran banco posee, desde hace algún tiempo, un servicio de «asambleas generales» que tiene como tarea reunir los poderes necesarios para que el banco se asegure una mayoría o una parte importante en las asambleas de accionistas de las grandes sociedades. Los bancos así, pueden imponer el ingreso de un determinado número de sus directores o administradores en los consejos de administración de los Konzern industriales; y no se privan de hacerlo. Tenemos la prueba de ello cuando se examinan las listas de los consejos de administración; entonces se ve —como ya indicamos anteriormente— que el Deutsche Bank domina en la industria pesada y en la industria química, el Commerzbank en la postasa, el Dresdener Bank en la madera, los cueros y las pieles, etc.

Esta forma de dominación se ejerce tanto sobre las empresas gigantescas como sobre las pequeñas, tanto sobre los Konzern personales como sobre los Konzern familiares. Por ello no solamente encontramos a varios banqueros sentados en el consejo de administración del gran Konzern Hoesh, consejo presidido además por el Dr. Kimmich, presidente del Deutsche Bank, sino también en los consejos de administración de firmas menos importantes como Fuchs Wagon (Deutsche Bank), como Promoethus Werke (Dresdner Bank), como Waldtor-Hutte (presidido por el Dresdner Bank, pero con la presencia del Deutsche Bank en el consejo de administración) que al mismo tiempo está bajo el control del Konzern *Mühlig-Union*. Los bancos, por último, están presentes en los consejos de administración de los Konzern personales; así por sólo citar un ejemplo, el importante Konzern del conde de Ballestrem está dirigido por un consejo de cinco miembros, de los cuales tres

son banqueros, uno de ellos, el vicepresidente, es al mismo tiempo miembro del consejo de administración del Deutsche Bank, los otros dos representan al Dresdner Bank y al Banco Delbrueck, Schickler y Cía. Esta forma de dominación del capital bancario, de fusión con el capital industrial, es cada vez, en mayor grado, la manifestación esencial del *capital financiero*. La legislación nazi, también en este caso, ha contribuido a reforzar la dominación de los magnates del capital financiero proporcionándoles poderes cada vez más amplios para la administración de las empresas frente a la masa de pequeños accionistas. En este caso nos referimos principalmente a la ley sobre las sociedades por acciones que entró en vigor el 1.º de octubre de 1937, En virtud de las disposiciones de este nuevo texto legislativo, los accionistas ven como se les retiran todos los derechos para intervenir activa y directamente en la gestión de las empresas. El consejo de administración ve sus poderes notablemente reforzados en relación con la asamblea general de accionistas, y a su vez la presidencia del consejo, incrementados sus poderes en relación con el propio consejo; el parágrafo 103 de la citada ley retira incluso a los accionistas el derecho de decidir por ellos mismos la cuantía del dividendo: esta es una decisión que en adelante se le confiere al consejo de administración. Así pues, los representantes del capital financiero, una vez instalados en los puestos de dirección, gracias, entre otras cosas, a los plenos poderes de los accionistas pequeños y medianos, gozan de aquí en adelante de un poder más amplio que nunca.

Este es el cuadro de la dominación del capital financiero; este cuadro revela hasta qué punto los bancos se han convertido, como algunos publicistas han afirmado, en los elementos decisivos de la regulación de la economía. Por eso puede uno preguntarse si, a través de los bancos, el Estado ha logrado controlar a la propia economía.

3.2.—*El estado y el capital financiero*

Para estudiar las relaciones del Estado y del capital financiero, hay que situarse desde tres puntos de vista: el de la participación del Estado en el capital bancario, el de la legis-

lación bancaria y el del endeudamiento del Estado en relación con los bancos.

a) *La participación del Estado en el capital bancario*

En el momento de la llegada al poder del nazismo, el Estado era el principal accionista de una parte de los grandes bancos alemanes; éstos por otra parte debían exclusivamente al Estado su supervivencia. A continuación damos un cuadro en el que puede comprobarse como se repartiría en 1932 el capital por acciones de los grandes bancos de Berlín (en millones de RM.) (9).

Bancos	Capital detentado			
	Por el público	B. descuento-oro	Reich	
Berliner - handelsgesellschaft ...	28	0	0	28
Deutsche Bank	94	50	0	144
Dresdner Bank	14	33	103	150
Commerz-Privat Bank	24	45	11	80
Reichs-Kredit-Gesell	0	0	40	40
	160	128	154	242

Es decir, 154 millones de RM. los detenta el Reich y 128 millones la Banca de descuento-oro, frente a 160 millones de RM. repartidos entre numerosos particulares.

Por otra parte no fue con objeto de «controlar» la organización bancaria por lo que el Reich adquirió tan amplia parte del capital bancario (10): fue con el fin de salvar a los bancos de la quiebra.

El sistema bancario alemán que se había visto considerablemente afectado por la inflación y sus secuelas, que se había visto obligado a endeudarse considerablemente en relación con el extranjero (para poner de nuevo en funcionamiento la economía alemana y para ayudar al pago de las «reparaciones») y

cuya actividad estaba íntimamente vinculada con la industria, padeció más que ningún otro sistema bancario de la profundidad de la crisis económica de 1931. Como ya se sabe, la quiebra del Creditanstalt de Viena, las retiradas masivas de créditos del extranjero, la quiebra de un determinado número de grandes empresas alemanas, en las que los bancos alemanes estaban interesados, las crecientes exportaciones de capitales, etc., precipitaron a la ruina al sistema bancario alemán. En el transcurso del primer semestre de 1931 fueron retirados de Alemania 3.500 millones de RM., tan sólo en los meses de junio y julio de 1931 fueron retirados 2.250 millones de RM. de las ventanillas de los bancos alemanes. La Nordwolle (Konzern del textil) se hundió. Los intentos de reorganización bancaria realizados por el canciller Brüning chocaron, el 12 de julio de 1931, con la hostilidad de los banqueros que, reunidos en la Cancillería, disputaron violentamente. A continuación, uno tras otro, comenzaron a quebrar los grandes bancos alemanes, empezando por el Darmstaedter y el Dresdner Bank. Sólo el Deutsche permanece en pie, pero paralizado. Entre el 14 y el 15 de julio de 1931 cierran todos los bancos del Reich sus puertas: no es sino hasta el 5 de agosto cuando pueden reemprender poco a poco sus operaciones normales, pero solamente con el apoyo y la ayuda crecientes del Estado, al que los banqueros, la víspera defensores ardientes del «liberalismo», recurren cada vez más. En julio de 1931 se crea el Akzeptbank (11), casi la mitad de su capital lo suscribe el Estado, este banco tiene como misión aceptar todos los papeles dudosos de los grandes bancos privados. Seguidamente el Estado se hizo cargo de una parte de las pérdidas bancarias; prácticamente el Reich compró una gran parte de las acciones de los bancos que pagó a su valor nominal, destruyendo seguidamente estas acciones o reduciendo su valor. Finalmente, el Estado pasó a la reorganización del capital bancario; así pues, tras haber comprado la casi totalidad de las acciones del Danat y del Dresdner, fusionó ambos bancos en uno solo, realizando así el «milagro» de hacer renacer un nuevo Dresdner, «banco privado» que le costó al Reich la bagatela de 445 millones de RM. Para acabar de coronar la obra, el Estado se hizo cargo de los créditos congelados de los bancos, aunque dejándoles la gestión, puesto

que el Delfinag y el Tilka (creados especialmente para administrar esos créditos) estaban dirigidos por banqueros.

En el momento de la llegada de los nazis al poder, la situación era la siguiente: el principal *accionista* y el principal *acreedor* de los grandes bancos era el Estado, la mayor parte de estos bancos seguían siendo «privados», sólo por una simple ficción jurídica. ¿Qué iban a hacer los nazis, cuyo programa preveía la nacionalización de los bancos y del crédito y la lucha contra «la esclavitud del interés»? Lo que iban a hacer es lo siguiente: iban a apresurarse a «reprivatizar» en lo esencial al sistema bancario. Desde el mes de diciembre de 1933 el ministro de la Economía, Schmitt, anuncia que el Reich se propone abandonar las partes importantes que posee desde hacía dos años en el capital de determinados grandes establecimientos de crédito, como el Deutsche Diskonto Bank (12). Poco tiempo después devuelve 20 millones de acciones a dicho banco, y en 1937, el conjunto de las participaciones del Reich en los grandes bancos privados ha quedado liquidada.

En ello estriba un proceso de gran importancia: por un lado, porque lejos de estar aislado, también se produjo en el campo de la industria y de los transportes; por otra parte, porque demuestra que «la burocracia» nazi era la servidora de los intereses del capital financiero. La burocracia no ha intentado ni conservar ni aumentar en lo posible su poder económico: cada miembro del aparato burocrático intentó incrementar su fortuna personal realizando un «pequeño beneficio» con motivo de la cesión a los capitalistas de una parte de los haberes del Estado, o intentó encontrar, gracias a ello, un «pequeño sitio» en una gran banca. El poder de ese proceso indica, finalmente, hasta qué punto es quimérica la idea de un «control sobre los bancos», mientras se mantiene la propiedad privada del capital, con toda la fuerza de la corrupción que implica la concentración de este capital.

b) *La legislación bancaria*

Aún aquí un breve resumen histórico resulta indispensable. La cuestión de una reforma de la legislación bancaria, en efecto, no ha sido planteada exclusivamente con la instauración del régimen nazi. Ya, desde 1927 a 1930, una *comisión de en-*

cuesta había estudiado múltiples proyectos de reforma, tanto relativos a la dirección y a la distribución del crédito, como relacionados incluso con el control del crédito. Las conclusiones de esta comisión son las que sirvieron de base a los trabajos del *Comité de expertos* instituido por el Reich inmediatamente después de las jornadas de julio de 1931. Tras dos meses de estudios, el Comité concluyó, como cabía esperar, que era inútil someter los bancos privados al control del Reich, simplemente recomendaba la institución de un *comisario del Reich* encargado de *observar y de influir* a través de sus sugerencias en la actividad de los bancos. El decreto del 19 de septiembre de 1931, que nombra este comisario, especifica además que debe trabajar en estrecha colaboración con el Reichsbank. En realidad, apareció muy pronto que este comisario debería limitar su papel a reducir la competencia de los bancos, a hacerles adoptar condiciones uniformes y a ayudarles a disminuir sus gastos generales. Prácticamente, este comisario tuvo como tarea reforzar la solidaridad de los bancos privados, lo que se manifestó por el acuerdo interbancario del 9 de enero de 1932, fijando las cuotas de interés acreedoras y deudoras y determinando las modalidades de las aperturas de líneas de crédito.

De este modo llegamos a 1933, año de la toma del poder del nazismo. A petición de varios banqueros, Hitler promulgó la ley de 7 de agosto de 1933 que simplemente aportaba la sanción de la ley al acuerdo interbancario de 1932; en adelante el comisario estaba autorizado para sancionar, con multas que podían llegar hasta los 100.000 RM., a los bancos que violaran las cláusulas del acuerdo.

Sin embargo, por otra parte los banqueros deciden oponer su propio proyecto de ley bancaria al programa nazi. Se ven apresurados en actuar porque su situación financiera dista todavía de ser saneada. En efecto, el Dresdner Bank y el importante banco de Leipzig, el Allgemeines Kredit Anstalt, se ven de nuevo obligados a proceder a una reducción de su capital. La iniciativa es adoptada por el Reichsbank, cuyo consejo decidió, el 30 de junio de 1933, constituir una *comisión de investigación*, bajo la presidencia de Schacht. El gobierno nazi a su vez se apresuró en dar su aprobación al proyecto. La co-

misión se reunió por primera vez el 6 de septiembre de 1933. Hecho característico: la prisa que se había dado la comisión en reunirse (reafirmando públicamente su voluntad de llegar cuanto antes a unas conclusiones), en la realidad se traducía en un compás de espera lo más dilatado posible. Schacht había prometido que los trabajos de la comisión terminarían a finales de 1933 pero no concluyeron sino a finales de noviembre de 1934.

Las conclusiones de esta comisión formada a petición de la banca privada, fueron *retomadas íntegramente* por la Ley bancaria del 4 de diciembre de 1934, que entró en vigor el 1.º de enero de 1935. Es cierto que entre los quince miembros de la comisión se encontraban dos nazis: Keppler, delegado de Hitler, y Feder, el «teórico» del partido, pero sus intervenciones y sus discursos fueron de una «rara prudencia» (13).

La ley así elaborada permaneció fiel al «liberalismo» anterior. Rechazó la manumisión del Estado sobre los bancos e incluso sobre el Reichsbank, instituyendo simplemente una especie de «control», a través del Reichsbank sobre los otros bancos; aunque con todo ese control es calificado por la propia comisión de «elástico». Pero veamos un poco más atentamente los trabajos de la comisión y el resultado de esos trabajos. Keppler, al abrir la primera sesión, declara que el canciller renuncia a someter las cuestiones económicas a consideraciones «políticas» y que el problema bancario debe enfocarse exclusivamente bajo un ángulo «técnico». Feder, que tomó la palabra inmediatamente después, y que había comprendido la advertencia, tras una alabanza de la nacionalización, de la que era ardiente defensor todavía la misma víspera, estimó finalmente que la libertad de la banca privada presentaba «ventajas». A partir de entonces los banqueros se sintieron aliviados. Precisamente los banqueros, quienes más deben a la ayuda del Estado (los del Dresdner y del Credit Anstalt de Leipzig, etc.), son también quienes señalan con mayor virulencia los «peligros» de toda intromisión del Estado en el sistema bancario. El principio de la nacionalización es por consiguiente rechazado. El principio de la fusión del sector entonces mixto (Dresdner, etc.), pero reprivatizado seguidamente, con el sector público (pronto tendremos que hablar de los bancos públicos que

desempeñan un papel secundario en la vida económica alemana), es asimismo rechazado. La comisión concluye *por el mantenimiento de la estructura existente* del sistema bancario. En realidad, como hemos visto, los bancos mixtos fueron totalmente reprivatizados en 1936-37, lo que aún no esperaban sus dirigentes en 1934.

En el transcurso de los trabajos de la comisión hay que situar un episodio que no carece de interés, porque resalta un nuevo aspecto de la lucha del capital industrial contra el capital financiero. La ofensiva había sido iniciada por el magnate de la industria pesada Thyssen, quien generosamente había subvencionado el movimiento hitleriano: Thyssen pidió, no la nacionalización de la banca, sino su tutela por el Estado. Al mismo tiempo que pedía un estrecho control del Estado sobre la banca exigía su *descentralización*, el establecimiento de *bancas regionales y especializadas*. De este modo esperaba reducir la dominación de la banca sobre la industria. Esta ofensiva redoblada por una campaña de prensa, y apoyada por un banquero estrechamente vinculado con los bancos locales, von Schroeder (14), sólo condujo a un compromiso que en el fondo constituía una gran victoria de los grandes bancos. En efecto, la comisión de encuesta subrayó que no existían razones para atacar la estructura centralizada del aparato bancario alemán, pero que podían existir razones para apoyar más que en el pasado a los bancos regionales. Por otra parte el Commerzbank, el Dresdner y el Deutsche Bank cerraron o intercambiaron veintidós sucursales.

La parte esencial de los trabajos de la comisión consistió, en definitiva, en la institución del control elástico del que ya hablamos anteriormente.

Volvamos a insistir sobre este punto. La ley del 4 de diciembre de 1934 instituyó, ligada al Reichsbank, una *Oficina de control*, formada por el presidente y el vicepresidente del Reichsbank y por los ministros de Hacienda, de Economía, de Agricultura y del Interior. El Comisario de los bancos, establecido en 1931, se mantiene, convirtiéndose en el órgano ejecutivo de la Oficina de control. Este comisario queda encargado de seguir los negocios de los establecimientos de crédito, y sus poderes se extienden, de aquí en adelante, a las cajas de ahorro y

a sus centrales de giros. Las modificaciones del capital, las medidas de racionalización, las fusiones, los cambios de dirección, la creación de sucursales, etc., deben serle notificados. En realidad, se trata de impedir la creación de nuevas bancas o la apertura de sucursales locales que puedan hacerle la competencia a una sucursal de un banco, ya establecida en una localidad. Al mismo tiempo, la significación de los términos de «banco», de «banquero» o de «caja de ahorros», etc., queda estrictamente precisada, lo que tiene por efecto proteger a los bancos contra la competencia de las cajas locales de crédito y de las cajas de ahorro.

La ley por otra parte toma una serie de medidas destinadas a devolver y fortalecer la «confianza» de los ahorradores en los bancos, confianza que se había visto quebrantada por la crisis. A este respecto se fija una determinada proporción mínima de liquidez de caja en relación con los depósitos (10 por 100 de los depósitos) y para la liquidez de segundo orden (30 por 100 de los depósitos), estos últimos deben estar constituidos por efectos comerciales y títulos del Reich, de comarcas y municipios, aceptados por el Reichsbank. Hay una disposición importante en este caso para las *finanzas públicas*, puesto que permite una colocación suplementaria de empréstitos; esta disposición viene posteriormente tras la ley del 27 de octubre de 1933, que permite al Reichsbank comprar en el mercado valores, títulos del Estado, con objeto de sostener sus cotizaciones; esta es la política de «open market». De esta manera, debe evitarse la inmovilización de una parte demasiado grande de los haberes de los bancos (inmovilización que había contribuido a agravar la crisis bancaria de 1931), por otra parte se le abre al Estado un nuevo campo para la colocación de sus títulos.

En el mismo orden de ideas, se fijan reglas para las cajas de ahorro, reglas que les obligan a emplear la mayor parte de sus depósitos en fondos del Estado y a limitar sus operaciones de crédito al artesanado y a la pequeña industria, disminuyendo de este modo la competencia que le hacen a los bancos las cajas de ahorro. También en el sentido de restablecer la confianza, los grandes bancos quedan obligados a publicar, tras haberlo sometido a la aprobación del Reichsbank, un balance

anual y, cuando su cifra de negocios sobrepase el millón de RM., un balance mensual.

Finalmente, siempre con objeto de restablecer la «confianza», es decir, en definitiva en beneficio de la propia banca, la ley fija diferentes reglas concernientes a las operaciones de crédito. La principal de estas reglas consiste en prohibir a los bancos admitir créditos desproporcionados con sus recursos; con este objeto, una relación de 1 a 5 en adelante debe establecerse entre los recursos propios de los bancos (capital y reservas) y sus compromisos (inversiones, aceptaciones, emisiones, cuentas de depósito y cuentas corrientes). La Oficina de control debe vigilar por el respeto de esta prescripción. En el mismo sentido se fija una suma máxima de crédito para cada cliente: esta suma es un porcentaje del capital de garantía de que dispone el cliente, porcentaje variable según el género de empresa. El porcentaje máximo puede sobrepasarse si el comisario de los bancos lo permite y después de la opinión conforme de todos los directores de bancos. Aún con objeto de darle una mayor seguridad a los créditos bancarios, la ley establece la obligación para cada empresa que solicite un crédito por valor de más de 5.000 RM., comunicar su balance y *dejar al banco verificar su contabilidad* (salvo dispensa concedida por el comisario). Siempre con la misma idea, los créditos que un banco puede conceder a uno de sus directores quedan sometidos a algunas restricciones, restricciones muy livianas por otra parte (en Checoslovaquia este tipo de créditos estaba completamente prohibido) (15).

Finalmente, fue creada una «central de riesgos» que reunía informaciones sobre los grandes deudores; asimismo en adelante los bancos debían dar aviso de los créditos que concedían por más de un millón, con el fin de evitar que un deudor se haga conceder, sobre la misma garantía, adelantos por varios bancos; de este modo se evitará que se repita el mismo «accidente» que en 1931, en el que tres bancos (el Danat, el Dresdner y el Schroeder) habían concedido simultáneamente un crédito importante al Nordwolle, que estaba al borde de la quiebra. Esta central de quiebras tiene pues simplemente como objetivo aumentar la solidaridad de los bancos. Hay que añadir, además, que los bancos han logrado en una cierta medida a sustraerse

a sus obligaciones concediendo créditos, no ya a los Konzern mismos, sino a la multitud de sus filiales, Así en unos cuantos meses, la proporción de créditos inferiores a los veinte mil RM. pasó del 8 por 100 al 53 por 100 (16).

De cuanto precede, salta de manifiesto, como lo indicó el propio Schachat, que el objetivo de la legislación es: la concentración de todas las fuerzas de la organización bancaria, la economía de las liquideces existentes o futuras, la eliminación de las operaciones aventuradas, la eliminación de los falsos gastos, la división racional del trabajo bancario, la supresión de la competencia no reglamentada y perjudicial y la fijación de una liquidez general conveniente (17).

Si la ley bancaria del 4 de diciembre de 1934 aparece de una forma muy neta como una ley destinada a reforzar el aparato bancario privado, no por ello deja de ser cierto que también contiene disposiciones con vistas a ampliar el mercado de empréstitos del Estado. También resulta evidente que la extensión de poderes del comisario de bancos da al Estado posibilidades de control y de acción que sobrepasan las que disponía hasta entonces. Como ha escrito D. Guerin: «El Estado ejerce una vigilancia muy activa sobre las cuentas bancarias de cada particular, se opone por la fuerza a las retiradas de fondos, se asegura que todos los fondos disponibles de los bancos se conviertan en papel del Estado» (18).

Pero no hay que imaginarse, partiendo de esta constatación, que en Alemania el Estado sea el amo del aparato bancario. Sólo es el amo en la medida que está sometido a los banqueros. En realidad, las medidas de presión sólo se ejercen y sólo pueden ejercerse sobre los pequeños ahorradores. Los grandes capitalistas disponen, en el marco del régimen, de armas demasiado eficaces para que el gobierno pueda (suponiendo que tenga la intención) forzarles la mano. Si el Estado dispusiera de un *dominio real*, y no *formal*, del aparato bancario, no estaría obligado a soportar una carga de *intereses* que *mina* sus propias finanzas. Pero en realidad, el Estado debe aceptar la tasa de interés que le *hacen* los banqueros y que depende en una gran medida, del grado de liquidez de la economía. Esto explica que el Reich, a pesar de su «control» sobre los bancos privados, se haya visto obligado sin cesar a pagar más caro

el dinero que el gobierno inglés, que dispone infinitamente de menos medios de «control» (19).

Esto también explica las *fluctuaciones* de la tasa de interés, al señalar éste, con el aumento de la liquidez de la economía, una tendencia a la baja. Se puede incluso añadir que, bajo la inflación de crédito, inmediatamente después de la guerra, esta baja fue de tal naturaleza que los nazis, servidores de los bancos, se emplearon a fondo para *frenarla*; ya tendremos ocasión de volver a insistir sobre este punto. Para acabar con este tema quedan dos aspectos por señalar. Por un lado, el Estado dispone de medios de presión (para conseguir que sus empréstitos sean suscritos) mucho más eficaces en relación con las cajas de ahorro que con los bancos. Las cajas de ahorro, efectivamente, son mucho más numerosas, están más dispersas, en definitiva, son mucho menos potentes que los bancos y sus depósitos están constituidos por pequeños ahorradores. Esto no impide, por otra parte, que el total de sus depósitos sea aproximadamente siete veces mayor que el total de los depósitos de los bancos y por este hecho presenta mayor importancia que el de aquellos últimos en relación con los empréstitos del Estado. También hay que señalar que a pesar de los «medios de presión» de que dispone el Reich en relación con las cajas de ahorro, juzgó oportuno contar con su propia red de cajas de ahorro creando seguidamente una caja de ahorros postal en 1938.

Por otra parte, para colocar una parte de sus empréstitos, el Reich obligó a los accionistas de todas las sociedades por acciones a suscribir con la parte de sus dividendos que excediera del 6 o del 8 por 100 (20). Prácticamente, las sociedades anónimas que decidían pagar un dividendo superior al 6 o al 8 por 100 debían (salvo en determinados casos especiales) constituir un fondo especial con la parte de los dividendos que excediera de ese porcentaje. Esos fondos eran administrados por el Banco de descuento-oro e invertidos en títulos del Reich; al final de cuatro años, se restituían a los accionistas con sus intereses; en definitiva, se trataba, pues, de un préstamo temporal de los accionistas al Estado. Por lo demás este préstamo sólo era obligatorio en una pequeña medida, puesto que bastaba mantener al 6 o al 8 por 100 el dividendo distribuido para que

la ley no entrara en juego y esto fue lo que en la práctica decidieron innumerables empresas, en detrimento, es cierto, de los pequeños accionistas. Se puede añadir que esta forma de actuar tuvo como consecuencia que una parte de los atractivos de las inversiones en forma de acciones se perdiera, lo que por otro lado no dejaba de beneficiar al mercado de valores del Reich.

Para terminar con la legislación que afectaba al aparato financiero, queda por indicar que en lo concerniente a las sociedades de seguros, no se produce ninguna medida legislativa realmente nueva. Simplemente, puede indicarse que el Reich favoreció la tendencia ya vieja que obligaba a las compañías de seguros a invertir crecientemente sus disponibilidades en títulos y que reforzó la potencia de las compañías de seguros capitalistas al decidir la disolución de la mayor parte de las sociedades de seguros mutuos (muy numerosas en Alemania antes de 1933, constituidas bajo la égida de los partidos obreros o de los sindicatos), transfiriendo pura y simplemente sus haberes a las compañías de seguros.

c) *El endeudamiento del Estado*

No se trata aquí de trazar un cuadro detallado del endeudamiento del Reich (ya tendremos ocasión de hacerlo en la tercera parte de este estudio), pero para poder precisar la estructura de la economía alemana y el poder efectivo de los bancos en esta economía vamos a poner de manifiesto las consecuencias del aumento de la deuda pública.

Marx escribió: «La deuda pública, es decir, la enajenación del Estado..., confiere su verdadero carácter a la era capitalista» (21). «La deuda pública, es decir, la enajenación del Estado». La expresión merece ser recordada, porque subraya cómo la existencia de esta deuda pública y su aumento tienen como corolario el sometimiento creciente del Estado. Históricamente, sobre la base de la deuda pública se desarrollaron la bolsa y el sistema bancario, y los títulos de la deuda pública continúan actualmente aún constituyendo una de las «materias primas» esenciales de las operaciones de banca y bolsa.

Si un primer aspecto del desarrollo de la deuda pública lo constituye el sometimiento del Estado y el auge del sistema

bancario, un segundo aspecto consiste en el aumento de los acreedores autorizados a descontar determinadas sumas de la suma de los impuestos. A medida que la deuda pública crece, es necesario que los impuestos crezcan, que los descuentos realizados sobre la renta nacional aumenten, con el fin de que las sumas así reunidas sean remitidas a los acreedores del Estado. Por intermedio de la deuda pública y por medio de un capital puramente ficticio, en estas circunstancias, los acreedores del Estado, los bancos, se apropian de una parte creciente de la renta nacional. Los nazis, al haber aumentado el endeudamiento del Estado, contribuyeron por consiguiente no sólo a *someter aún más el Estado a los bancos, sino también a enajenar una parte creciente de la renta nacional*, en beneficio de los acreedores del Estado.

Aún más, cuando *la carga de la deuda pública* aumenta, es necesario aumentar los impuestos, pero este aumento, a partir de un cierto nivel de la deuda, ya ni siquiera permite pagar *los intereses de esta última*, y estos intereses no pueden pagarse sino recurriendo a nuevos empréstitos. Además, todo nuevo gasto extraordinario ya no puede ser cubierto por el empréstito. En todo caso hay una especie de círculo vicioso que implica el aumento automático del poder de los bancos. En ello estriba el germen de una progresión automática, tanto de la fiscalidad como de la deuda pública.

Por eso, en sus efectos directos, inmediatos, el aumento de la deuda pública se traduce por un reforzamiento de los «derechos» de los acreedores del Estado sobre éste y sobre el trabajo nacional; pero aún hay que añadir que en sus efectos indirectos, mediatos, el aumento de la deuda pública contribuye a fortificar la posición del gran capital, arrastrando a la ruina a las pequeñas empresas, aplastadas bajo el peso creciente de los impuestos. Radica en ello una auténtica acción *expropiadora* de la deuda pública por intermedio de la fiscalidad.

Si esas consecuencias del endeudamiento del Estado son indudables, para hablar de un aumento del poder efectivo de los bancos, o más exactamente, del capital financiero, es preciso aún que este último sea el principal acreedor del Estado y que sus créditos hayan aumentado. Vamos a ver a continua-

ción que esto fue precisamente lo que ocurrió en Alemania tras la subida al poder de los nazis.

El hecho de que el capital financiero sea el principal acreedor del Estado aparece claramente cuando se sabe que la parte de los bancos, de las cajas de ahorro, de los grandes Konzern y de las sociedades de seguros en los créditos sobre el Estado (efectos públicos) varían, según las estimaciones, entre un 89,8 y un 92 por 100 (22); la parte de los particulares varía inversamente entre un 10,2 y un 8 por 100. Basta recordar, por otra parte, el incremento del renglón «Bonos del Tesoro» en los balances de los bancos y de las compañías de seguros para darse cuenta del aumento de los créditos detentados por dichas instituciones sobre el Estado. Otra estadística nos indica cómo se distribuyen los *valores de renta fija* entre las instituciones de crédito y de seguros, por una parte, y el público (comprendidas las empresas) por la otra parte. Esta estadística, por consiguiente tiene en cuenta también los valores industriales de renta fija y, pone igualmente de manifiesto el poder creciente del capital financiero.

Valores de renta fija (en miles de millones de RM.)

	Final de año o de mes				
	1913	1929	1932	1939	agosto 1940
Suma total de títulos.	68,0	20,4	22,6	44,3	54,0
Propiedad de instituciones	7,4	5,2	6,1	22,9	31,0
Propiedad del público	60,6	15,2	16,5	21,4	23,0
Propiedad de instituciones (en tanto por ciento)	11	26	27	52	57

Lo más característico de este cuadro es el paso del 27 al 57 por 100 de la parte de las instituciones en el transcur-

so de ocho años de régimen nazi. Otra estadística viene a iluminar el cuadro anterior dándole toda su significación. Se trata de la estadística de los *principales renglones del capital-dinero alemán* (en miles de millones de RM.).

	1913	1939
Depósitos	12,3	19,5
Depósitos de ahorro	23,3	30,0
Inversiones de seguros privados y públicos	7,9	15,5
Valores de renta fija	60,0	21,5
Acciones	17,0	20,0
Bonos de impuestos	—	4,0

Este cuadro revela que el total de los valores de renta fija, de acciones y de bonos de impuestos sólo representa el 45 por 100 del capital-dinero del público, frente al 77 por 100 en 1913; la parte del ahorro propiamente dicho (que se obtendría excluyendo a las empresas) disminuye de forma aún más considerable, teniendo en cuenta que la mayor parte de esas acciones son propiedad de empresas (debido a la extensión de los Konzern). Este fenómeno expresa la desconfianza extrema del ahorrador frente a todos los valores, ya sean o no de renta fija y una preferencia muy subrayada por los depósitos que pueden retirarse de un día a otro, sin que su montante varíe con las fluctuaciones del mercado. Esto le confiere una base *extremadamente frágil* a las finanzas alemanas, ya que cualquier movimiento que alcance un poco de amplitud implica el riesgo de forzar a los bancos y a las cajas de ahorro a vender sus títulos para procurarse la liquidez necesaria. Este estado de cosas sitúa al Estado más estrechamente que nunca en una situación de dependencia en relación con los bancos, y esta situación sólo podría modificarse si el

Estado lograra colocar entre el público una masa suficiente de empréstitos de consolidación, pero todos los intentos en este sentido han fracasado.

Como ya lo hemos repetido, el aumento de la potencia del capital financiero y su predominio sobre el Estado, depende, por una parte, de la fracción de empréstitos públicos detentados por el capital financiero (y ya vimos que esta fracción era considerable), por otra parte de la suma absoluta de la deuda pública. Como ya tendremos ocasión de seguir, la evolución de esta suma en la cuarta parte de este estudio, nos limitaremos a dar aquí algunas indicaciones. El 31 de marzo de 1933, la deuda del Reich alcanzaba 11.630 millones de R.M.; el 31 de agosto de 1939 alcanzaba 37.340 millones de R.M.; creció, por consiguiente, en seis años alrededor de 26.500 millones de R.M. Con la guerra, ya lo veremos, la deuda pública experimentaría un crecimiento todavía más considerable.

Así, pues, se puede afirmar que el rasgo esencial de la estructura económica alemana, que acabamos de describir —y, con matices variables, rasgos análogos se encuentran en todos los países de capitalismo avanzado— es la dominación absoluta del capital financiero tanto sobre la industria como sobre el propio Estado, dominación que está en la base, al mismo tiempo, del poder del capital financiero y de su posterior enriquecimiento, mediante la apropiación de una fracción creciente de la renta nacional. En esas condiciones, es evidente que las medidas de organización económica, que vamos a abordar seguidamente, tan sólo pueden tener una significación subordinada y limitada.

NOTAS AL CAPITULO CUARTO

(1) Conviene recordar que las cifras anteriormente citadas, relativas a las participaciones, comprenden también las participaciones de los bancos en la industria; la proporción de esas participaciones es incluso considerable, como lo indican los balances de los grandes bancos.

(2) Desde el final de 1937 a finales de 1943, el número de bancos constituidos como sociedades anónimas todavía disminuyó considerablemente; descendió de 248 a 222, mientras que la suma de los balances de esos bancos pasó de 15.000 a 45.000 millones de RM.

(3) Este análisis en parte se hace a continuación en este mismo capítulo y en parte en el anexo número 3 (al final del tomo II).

(4) Hay que advertir por otra parte que los pequeños accionistas participaron, aunque muy débilmente, de esos ingresos; el consejo de administración, en efecto, había decidido desde 1935 contabilizar tan sólo en los beneficios netos los intereses de los capitales y las comisiones, todos los demás ingresos quedaban asignados a las reservas y a las amortizaciones, lo que explica que los beneficios netos del Deutsche Bank descendían de 25,4 a 7,9 millones entre 1932 y 1939. (Sin embargo, el dividendo, que era nulo desde la crisis hasta 1934, fue fijado en un 4 por 100 en 1935 y en un 6 por 100 en 1937, manteniéndose posteriormente a este nivel).

(5) A. Dauphin-Meunier, «*La Banque, 1919-1936*», p. 95.

(6) Esta es la razón por la que es raro que los bancos tengan necesidad de detentar una parte importante de las acciones de una empresa para controlarla efectivamente. El caso tan sólo se presenta en ramas bastante poco concentradas, como la fabricación de cervezas, por ejemplo; en este caso sucede, en cambio, que los bancos son los principales accionistas; así, por ejemplo, la Hofbrauhaus Hanau, importante maltería, tiene el 45 por 100 de su capital en manos del Bank für Brau Industrie. Por esta misma razón, los bancos controlan directamente un determinado número de empresas de la industria de la madera: así, el Boechmische Unionbank (filial del Deutsche Bank) controla directamente un determinado número de empresas húngaras, «Clotilde», «Szohga», etc., que entre otros cuenta con el conde Teleki entre sus administradores.

(7) *L'Oeuvre*, 18 de enero de 1941.

(8) *Frankfurt Zeitung*, 20 de diciembre de 1940.

(9) A. Dauphin-Meunier, *op. cit.*, p. 529.

(10) Examinaremos más adelante la actividad bancaria del Estado.

(11) Filial del Reichsbank.

(12) El Deutsche Diskonto Bank se fusionó seguidamente con el Deutsche Bank.

(13) A. Dauphin-Meunier, *op. cit.*, p. 261.

(14) Promocionado posteriormente, como ya lo hemos señalado, al cargo de «jefe» del sistema bancario alemán.

(15) A. Dauphin-Meunier, *op. cit.*, p. 271.

(16) A. Dauphin-Meunier, *op. cit.*, p. 272.

(17) H. Priester, *op. cit.*, p. 82.

(18) D. Guerin, «*Fascisme et grand capital*», París, 1945, p. 194.

(19) Así pues, en plena guerra, a comienzos de 1941, el Reich pagaba por sus empréstitos a plazo medio del 3,5 al 4,5 por 100 de interés, mientras que Inglaterra tan sólo pagaba entre el 2,5 y el 3 por 100.

(20) Ley sobre los empréstitos (Anleihstockgesetz) de 29 de marzo y de 4 de diciembre de 1934.

(21) K. Marx, *Le Capital*, edición Costes, tomo 4, p. 201.

(22) La primera cifra es de la Oficina estadística del Reich, para 1937; la segunda la proporciona un artículo («Wen gehören die Wertpapiere»), de la *Wirtschaftskurve*, III, 1939, pp. 313 y siguientes.

CAPITULO 5

MEDIDAS DE CONCENTRACION Y DE ORGANIZACION ECONOMICA

El reforzamiento de las posiciones del gran capital se ha visto aún incrementado por un conjunto de medidas administrativas o legislativas tomadas por los nazis. Sin volver a insistir sobre la supresión de los sindicatos obreros, ni sobre la institucionalización de los cárteles obligatorios, sin referirnos todavía al aumento del poder del gran capital a consecuencia de la política de autarquía, es indispensable examinar aquí el alcance de algunas medidas que contribuyeron a reforzar o a crear determinadas formas de organización. Se trata de medidas que han favorecido la *concentración económica*; medidas relativas a la constitución de *grupos económicos* y a la *organización de la agricultura*

SECCIÓN I.—MEDIDAS QUE CONTRIBUYERON A LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICA

Como ya lo hemos indicado, la concentración de la producción en las manos de unos cuantos Konzern se aceleró particularmente gracias al régimen nazi. Así, pues, de 1923 a 1939, Siemens-electricidad extendió sus *participaciones* a la industria de cables, radio, gramófono y a la industria de guerra; I. G. Farben se reforzó extendiendo su *actividad* a nuevos campos: carburantes sintéticos, lana celulósica, celulosa de haya, caucho sintético, etc., y, al mismo tiempo, inició su participación en la farmacia y artículos domésticos, etcé-

tera. Maesmann se extendió mediante *concentración vertical*, incorporando, por un lado, laminados, fabricación de bicicletas y, por el otro extremo, minas de carbón, etc. Es inútil insistir detalladamente sobre estos ejemplos; por el contrario, resulta conveniente ver en qué medida y a través de qué medidas los nazis ayudaron a este proceso.

1.1. *Las «re-privatizaciones»*

Los nazis no solamente re-privatizaron las participaciones del Estado en los grandes bancos y en las siderurgias, sino también en la industria textil, en las minas de carbón, en las compañías de navegación fluvial o marítima (1), todas las participaciones que había adquirido en el transcurso de la crisis y con motivo de sus derivaciones.

Igualmente, empresas municipales, frecuentemente florecientes, fueron devueltas al sector privado, lo que permitió al capital monopolista reforzar sus posiciones, en particular en las industrias de electricidad y de gas.

1.2.—*La «arianización» de la economía*

Las medidas adoptadas contra los judíos, y también contra los extranjeros, contribuyeron a acelerar la concentración económica. Sobre todo es cierto en lo concerniente a la banca, al comercio al por mayor, a la confección, a los artículos domésticos, etc. En el campo de la confección y de los artículos domésticos, en unos años se puede observar la transformación de una organización muy dispersa en una organización fuertemente concentrada. A escala local, volvemos a encontrar el mismo fenómeno; así, las panaderías de Viena (que eran en gran parte judías) o la industria azucarera de Moldavia meridional, pasan a estar en manos de unos cuantos monopolistas estrechamente vinculados a los grandes bancos. En lo que concierne a la eliminación de extranjeros, ésta ha desempeñado un papel muy importante, sobre todo en los Sudetes, donde los intereses checos, que eran muy poderosos, fueron eliminados en beneficio de los Konzern alemanes (2).

1.3. *La especialización de los Konzern*

Diversas medidas legislativas o administrativas se adoptaron para empujar al mismo tiempo que a la «normalización» y a la «standardización» de la producción, a la especialización de los Konzern. Esta especialización tiene evidentemente por efecto reforzar los Konzern y darles una forma cada vez más semejante a los *trusts*, puesto que allí donde existen dos Konzern que controlen, por ejemplo, cada uno de ellos un 40 por 100 de la producción de dos ramas diferentes, cada uno podrá controlar en adelante el 80 por 100 de una rama determinada. Este proceso de especialización se realiza de diferentes maneras, pero la mayoría de las veces mediante intercambio de acciones y delimitación de campos de trabajo. Tampoco se puede subestimar el papel de la fundación de empresas comunes a varios Konzern o cárteles y el papel de las compras en la Bolsa (3).

1.4.—*La expulsión de los pequeños empresarios*

Las medidas que acabamos de analizar contribuyeron *directamente* al reforzamiento del gran capital. Junto a ellas, el cierre puro y simple de pequeñas empresas reforzó *indirectamente* el capital monopolista. Indirectamente, porque las grandes firmas no compraron los fondos ni el utillaje de los pequeños empresarios; en cambio, se vieron desembarazadas de su competencia y, en adelante, encontraron a los pequeños empresarios en el mercado de trabajo, ya que, convertidos necesariamente en asalariados, su trabajo en adelante dejará un beneficio al capital monopolista.

Por decenas de millares los pequeños empresarios tuvieron que abandonar sus empresas, convirtiéndose en proletarios; de este modo, y sólo en relación con los artesanos propiamente dichos, 104.000 de ellos se convirtieron en asalariados entre el mes de abril de 1936 y el mes de abril de 1938.

Esta expropiación de pequeños empresarios hasta entonces se realizó a través de medidas administrativas *directas*, bien haciendo imposible el trabajo de los artesanos, lo que se hacía simplemente por el procedimiento de no suministrarles materias primas o restringiéndoles el crédito.

Sin embargo, a partir de 1938, se adoptaron cada vez mayor número de medidas con el fin de acelerar el proceso de *proletarización*, reforzando con ello las posiciones del capital monopolista (4). Así, pues, un decreto del 4 de marzo de 1933 decide que los artesanos empleados en un trabajo «inoportuno» o «no conforme con sus capacidades», podrán verse obligados a realizar otra clase de trabajos. Tan sólo unos días después se adopta otra medida aún más radical, el 7 de marzo de 1939, y esta medida afecta no solamente a los artesanos, sino también a los comerciantes y a los pequeños industriales. En efecto, el gobierno hitleriano ha decidido la *supresión* pura y simple de todas las empresas cuya *cifra de negocios* no alcance un cierto nivel mínimo, variable según las categorías de actividades. El decreto del 7 de marzo de 1939 decide, además, que todos aquellos que pierdan su empleo debido a esta medida deberán enrolarse en la gran industria antes del 1 de abril de 1939. Como resulta de ello, el peso específico del gran capital, en la producción y en el comercio, se encuentra doblemente incrementado.

SECCIÓN II.—LOS GRUPOS ECONÓMICOS

El programa nacional-socialista preveía la lucha contra los trusts, los cárteles y las asociaciones patronales. Ya hemos visto cuánto realizaron en la «lucha contra los trusts y los cárteles». Nos queda por ver cómo la «lucha» contra las asociaciones patronales concluyó... en beneficio de estas últimas.

Habiendo preconizado los nazis la constitución «corporativa» de la economía, la potente confederación de la industria alemana (análoga aunque con infinita más fuerza que la C.G.P.F. en Francia), se bautizó a sí misma con el nombre de «corporación» de la industria alemana el 6 de abril de 1933, pero continuó siendo una organización puramente patronal, bajo la presidencia de Krupp. Durante un momento, bajo el empuje de la agitación demagógica suscitada por el propio partido nazi, así como por los sub-jefes del nazismo, deseosos de ganarse una clientela personal, continuó hablándose de la organización «corporativa»; el 31 de mayo de 1933 se anuncia incluso una ley corporativa, pero jamás será promulgada. Como

indica D. Guerin, «a partir de julio de 1933, la gran industria sostenida por el Reichswehr opone su veto; Hitler anuncia bruscamente la clausura de la Revolución nacional» (5).

A comienzos de 1934, el 27 de febrero, se promulga una ley que organiza los «grupos económicos», *puras agrupaciones patronales*, en las que no intervienen ni asalariados ni funcionarios nazis. No obstante, algunas concesiones aparentes a las reivindicaciones del partido nacional-socialista se conceden (reivindicaciones a las que siguen fieles los sub-führer del partido); los dirigentes de los grupos económicos son nombrados y no elegidos, esos dirigentes no tienen por qué soportar el control de asambleas deliberantes; los grupos de la industria son siete en lugar de la única confederación o «corporación» de la industria alemana. Esas concesiones no deberían durar mucho, no mucho más que el poder de los «extremistas» del partido hitleriano.

Una vez «liquidados» esos extremistas, la evolución de los «grupos económicos» en el sentido del reforzamiento del poder del gran capital va a poder acelerarse.

Esta, en resumen, es la historia de los grupos económicos, cuyo papel y significación en la estructura económica de Alemania vamos inmediatamente a estudiar. El interés de esta historia consiste, sobre todo, en poner de manifiesto hasta qué punto las «escaramuzas» entre la voluntad de los grandes capitalistas y los deseos de determinados demagogos nazis se produjeron sobre cuestiones «secundarias», sobre cuestiones que en modo alguno conciernen a la forma de apropiación y en mostrar cómo, incluso en estas cuestiones «secundarias», la lucha siempre se resolvió con la ventaja del gran capital.

Volvamos a nuestros grupos económicos.

2.1.—Organización

La ley que finalmente rige la organización y el funcionamiento de los grupos económicos es la del 27 de noviembre de 1934. Esta ley precisa que los grupos económicos son asociaciones (artículo 5); las organizaciones económicas existentes se transforman en grupos económicos (6), con sus deudas y créditos (artículo 6). El conjunto de los grupos forman seis

grupos de Imperio: Industria (7), Artesanado, Comercio, Banca, Seguros y Energía (artículo 2). Todos los empresarios y todas las empresas son miembros obligatorios de los grupos (artículo 3); éstos, por consiguiente, son organismos puramente capitalistas. Los grupos de una región se reúnen en un grupo de región. La organización regional de la industria y del comercio está representada en las cámaras de la Economía. Los grupos de Imperio, los grupos principales y las cámaras de Economía tienen su representación común en la cámara de la Economía del Imperio (artículo 7).

Cada grupo tiene a su frente a un dirigente (Leiter). Los dirigentes de los grupos del Imperio y los de los grupos principales de la industria son nombrados por el ministro de Economía. Los dirigentes de los grupos inferiores son nombrados bien por el ministro (para las Wirtschaftsgruppen), bien por el dirigente del grupo superior (artículo 11).

2.2.—*Funciones*

El artículo 16 es particularmente importante porque indica cuáles son las tareas del grupo. Este artículo prevé que el grupo económico tiene por tarea *aconsejar* y proteger a sus miembros en todo cuanto afecte a su profesión. El dirigente del grupo, debe ayudar al buen fin de los negocios «teniendo en cuenta el interés general de la industria y preservando el interés del Estado», lo que evidentemente no es más que una frase. En el interés del *grupo* o en el interés de la *organización económica*, el dirigente puede enviar *instrucciones* a los miembros, revistiendo éstas un carácter obligatorio, en el sentido de que la desobediencia puede sancionarse con una multa de mil R.M. En el caso de negativa a pagar la multa, el asunto es juzgado en última instancia por el dirigente del grupo de Imperio o del grupo principal, es decir, sin intervención de ningún funcionario.

Para mejor comprender en qué consiste el papel de los grupos económicos, aún hay que indicar que la ley de febrero de 1934, que sentó las bases de esta organización, excluye a los grupos de la reglamentación de los precios y de los mercados, dejando únicamente a los cárteles como organismos competentes. En realidad, habiéndose producido conflictos de intere-

ses entre estas dos formas de organización de intereses patronales, tuvieron que ser añadidas algunas precisiones. Ante todo, una circular del 27 de febrero de 1935 subraya la necesidad de una «colaboración estrecha y confiada entre los grupos y los cárteles». Seguidamente, el 12 de noviembre de 1936, una orden del ministro de Economía, orden fundamental en la materia, viene al mismo tiempo a definir las tareas de los grupos y a precisar sus atribuciones en relación con los cárteles (este texto completa otra orden ministerial anterior, del 7 de julio de 1936).

El texto del 12 de noviembre de 1936 precisa: la tarea de los grupos y de las cámaras consiste en elevar a sus miembros en el sentido de la mejor organización económica y de la más elevada productividad. Con este fin, los grupos y las cámaras deben emprender todos los trabajos necesarios (8) en el campo técnico, económico y estadístico. En realidad, los grupos se hacen cargo de este modo de un conjunto de tareas que incumbían a las antiguas asociaciones patronales, o incluso a los servicios contables o comerciales de empresas particulares. Hay en ello, sin duda, una fuente de simplificación, unificación y economía de esfuerzos y dinero. De este modo, los grupos se encargan del *análisis de mercados*, del establecimiento de medidas para toda una rama de *contabilidad*, de la *normalización o estandarización* (lo que permitió reducir considerablemente el número de modelos de cada objeto) (9), de la comparación de las formas de empresas desde el punto de vista del rendimiento, etc. La orden ministerial del 12 de noviembre de 1936 precisa que, en el campo *técnico*, los grupos y las cámaras deben estudiar las cuestiones de la *producción* y de la economía de *materias primas*; en este campo económico, los grupos deben formular los principios de una *contabilidad unitaria*, permitiendo a las empresas no solamente conocer la estructura de sus propios precios de costo, sino también establecer comparaciones con los precios de coste de otras empresas o, por lo menos, con el *precio de coste medio* de su rama; de aquí, pues, se deriva un posible progreso en el sentido de una baja de costes. Hay que subrayar que esta orden prohíbe a los grupos adoptar cualquier medida aunque sólo sea bajo la forma de recomendaciones con vista a *reglamentar el mer-*

cado. La orden indica que esas medidas sólo pueden ser adoptadas por los cárteles y sindicatos, porque si se concede la autorización a los grupos con vistas a regular el mercado, esto conduciría a una cartelización general y a un alza de precios. No se puede confesar de un modo más paladino que la prohibición impuesta a los grupos de regular el mercado va dirigida *contra las empresas no cartelizadas* (es decir, en beneficio de las empresas cartelizadas), *que no pueden beneficiarse de la existencia de los grupos para controlar el mercado y sus productos*. La orden ministerial prevé también que «mientras sea necesario» deberán mantenerse por separado las funciones de director de grupos y de cámaras por una parte (10) y de cárteles por otra; que los grupos deberán tener a su disposición una relación detallada y puesta al día de los acuerdos de los cárteles; que la cámara de Economía y los grupos de Imperio de la Industria y del Comercio tendrán derecho a estar informados de los acuerdos de los cárteles y participar en las negociaciones que esos acuerdos supongan.

En resumen, parece que el papel de los grupos y de las cámaras económicas consiste, esencialmente, en *unificar*, en la medida de lo posible, en régimen capitalista, las condiciones de producción (normalización), el cálculo de los precios de coste y la contabilidad. También consiste su papel en realizar un trabajo estadístico, de análisis del mercado y de investigación en el campo de la producción o de la utilización de materias primas (11).

En lo que concierne al papel respectivo de los grupos y de esa forma particular de cárteles que se denominan «cárteles de contabilidad», se puede afirmar que sólo tienen que precisar las directrices de cálculo de los precios de coste, es decir, que sobre todo tienen que *iluminar* a una empresa sobre el estado de sus costos y a regular no los aspectos materiales, sino los aspectos *formales* de la contabilidad, mientras que el cártel de contabilidad, aunque no determine el *precio de venta*, le asigna, sin embargo, un *límite mínimo* (con el fin de permitir la subsistencia de las empresas que producen a un coste más elevado), que es el resultado de la contabilidad. De suerte que se puede afirmar que las *directrices de contabilidad incrementan la competencia* (las empresas

mejor equipadas pueden beneficiarse íntegramente del más bajo nivel de su coste, gracias al conocimiento exacto que adquieren), mientras que *los cárteles de contabilidad limitan la competencia*, aunque en un menor grado que los cárteles de precios. En realidad, además, los grupos pueden transformarse fácilmente, convirtiéndose en el equivalente de los cárteles de contabilidad; de ahí el temor constante que se expresa en los textos de las leyes y de las órdenes de ver a las ramas económicas no concentradas beneficiarse de la existencia de los grupos.

Para terminar con el estudio de las funciones de los grupos queda por indicar que, en las regiones polacas anexionadas al Reich (regiones orientales), de donde los polacos fueron expulsados, los grupos se encargaron de hacer funcionar la mayor parte de las empresas de su categoría. Así, el grupo de Imperio de comercio fue requerido para fundar la «Sociedad para la reconstrucción comercial del Este», que, a su vez, fundó sociedades centrales encargadas al mismo tiempo del comercio al por mayor y al por menor, y cuya tarea era «convertirse ellas mismas en inútiles por el establecimiento y el equipamiento de industrias independientes» (12). Todos los beneficios se emplean con la expresada finalidad. Se trata de una institución de transición, institución fundada por otra parte por el capital privado que sólo es requerido para funcionar centralmente en tanto que no ha logrado todavía poner en pie un aparato comercial independiente. De la misma forma fueron fundadas, en las regiones orientales, sociedades para los aceites minerales, para la maquinaria agrícola, para las mercancías destinadas al campo, etc. Se trata de un caso *excepcional* en que los grupos han sido encargados de una función de *gestión económica*, que sale de sus atribuciones ordinarias de estudios o de investigaciones. También hay que destacar, como por lo demás hace el *Frankfurter Zeitung*, que, incluso allí donde la situación requería una economía colectiva, sólo se crearon instituciones de *transición* y que la gestión de estas instituciones ni siquiera fue asumida por el Estado y sus funcionarios sino por *asociaciones de capitalistas*, como son los grupos económicos, y con la finalidad de preparar el terreno a la empresa privada propiamente dicha.

2.3.—*La participación de los diferentes patronos en la marcha de los grupos*

El hecho de que los dirigentes de los grupos sean nombrados por el ministro no debe en modo alguno dar a entender que esos dirigentes sean nombrados con independencia de la voluntad de los patronos; en realidad, por una parte, son las antiguas asociaciones patronales las que han sido transformadas en grupos económicos, con sus dirigentes y su presupuesto; por otra parte, los diferentes patronos tienen de nuevo la posibilidad de sancionar la actividad de los dirigentes de los grupos. Veamos este último aspecto más detalladamente.

La orden ministerial del 27 de noviembre de 1934 precisa el papel y las atribuciones de los *consejos* y de las *asambleas* de los miembros de los grupos (13). El artículo 18 indica que los consejos están compuestos por los dirigentes de los grupos subordinados; así, el consejo del grupo de Imperio del Comercio está formado por los dirigentes de los grupos principales y de los grupos regionales del grupo de Imperio... El consejo examina la contabilidad y fija el presupuesto del grupo y la cuantía de las cotizaciones, decide la compra de bienes raíces o de inmuebles (artículo 19), etc. Las decisiones son tomadas por mayoría, pero en determinados casos, el dirigente puede prescindir de las decisiones del consejo.

El artículo 21 prevé, para los grupos especializados inferiores, al menos una asamblea por año. Los otros grupos pueden tener también asambleas, pero solamente por decisión de sus dirigentes. El papel principal (artículo 22) de las asambleas consiste en conceder o negar su confianza al miembro dirigente del grupo. El voto es secreto.

En resumen, puede verse que la actividad de los empresarios requeridos para el papel de dirigente del grupo (que en general eran los mayores empresarios de su rama), aunque controlada por los otros patronos, sólo lo era débilmente. Esto se saldaba, evidentemente, por un reforzamiento de la posición del gran capital, que detentaba los puestos de dirección de la mayor parte de los grupos y de las cámaras económicas (14).

En lo concerniente a la agricultura, fueron adoptadas una serie de medidas que modificaron profundamente su organización económica. Estas medidas permitieron encuadrar económicamente al campesinado facilitando su explotación por el gran capital invertido en la industria de transformación de los productos agrícolas. Prácticamente, tras haber prometido a los campesinos pequeños y medios una mejora de sus precios de venta (15), el régimen organizó la agricultura de tal manera que no pudieran beneficiarse de la coyuntura (salvo para los grandes terratenientes, para los nobles agrarios íntimamente ligados por vínculos personales y familiares al alto personal político y al capital industrial). La forma de esta organización es el *Reichsnährstand*, la *Corporación alimenticia*.

El *Reichsnährstand* sólo es una corporación de nombre: por una parte, porque sólo agrupa, fuera de la agricultura, a las empresas y a los empresarios que proporcionan productos agrícolas brutos o elaborados, con la excepción de los obreros de dichas empresas (16). Por otra parte, porque está administrado principalmente por funcionarios y no por los propios agricultores. Este último rasgo se explica por dos motivos:

1.º El *Reichsnährstand* es en principio un instrumento de organización y no de defensa de los intereses corporativos (y esto distingue al *Reichsnährstand* de los grupos económicos).

2.º El *Reichsnährstand* reconstituye, en mayor extensión, la *Oficina central de reavituallamiento* (*Kriegsernährungsamt*), que había sido establecida en mayo de 1916, y a la que, en septiembre de 1916, von Batocki había añadido la *Oficina de fijación de precios para los productos alimenticios* (17).

Las leyes que fundan el *Reichsnährstand* datan del 15 de julio, del 13 y del 26 de septiembre y del 9 de diciembre de 1933. Para estudiar este elemento importante de la organización económica del Reich, examinaremos sucesivamente la estructura del *Reichsnährstand* y sus funciones.

3.1.—*La estructura del Reichsnährstand*

El *Reichsnährstand* agrupaba, sobre una base local, a los agricultores propiamente dichos, absorbiendo las cámaras de

agricultura, las cámaras de campesinos y los sindicatos agrícolas; agrupaba además las sociedades de crédito agrícola, las cooperativas de producción y de venta (sobre todo para el vino y para la leche), el comercio de productos agrícolas, la carpintería, la lechería, las queserías, los mataderos, las destilerías, las azucareras, las fábricas de conservas, las serrerías de madera y de un modo general todas las industrias de transformación de productos agrícolas. Por otra parte, el Reichsnährstand agrupaba esas mismas empresas por categorías de productos, bajo la forma de *alianzas* (Verbände); ya volveremos a insistir sobre estas alianzas con motivo de la organización del mercado agrícola.

El conjunto de las agrupaciones locales de un círculo (Kreis) se reunía en un «círculo rural». Los círculos rurales se reunían, a su vez, en el seno de las diecinueve secciones del Reichsnährstand, secciones que cubrían aproximadamente la circunscripción de un Estado federado. Los jefes de todos los círculos rurales eran nombrados; en la práctica, al frente de ellos se encontraban numerosos nobles agrarios.

3.2.—*Las funciones*

En todos los escalones, desde el Reichsnährstand hasta los círculos rurales, los servicios quedaban agrupados en tres secciones: el hombre, la granja y el mercado.

3.2.1.—Sección del hombre

La sección del hombre tenía, teóricamente, sobre todo, una finalidad de propaganda y de educación. Prácticamente, como tarea esencial, encuadrar a los campesinos, luchar contra el éxodo rural, es decir, proporcionar asalariados a los agricultores y, sobre todo, a los grandes terratenientes. La lucha contra el abandono del campo se había convertido absolutamente indispensable desde la subida al poder de los nazis, ya que se había acelerado la avalancha hacia las ciudades, al haberse beneficiado los agrarios del apoyo de los nazis par endurecer las condiciones de trabajo en el campo. Los sindicatos de los obreros agrícolas fueron disueltos por la misma razón que los otros, en marzo de 1934. A partir de septiembre de 1933, los

obreros agrícolas fueron excluidos del beneficio del seguro de paro. Los agrarios de nuevo fueron autorizados a aplicar por sí mismos sanciones disciplinarias a sus asalariados: multas e incluso castigos corporales. La retribución de horas extraordinarias fue reducida a una suma ridícula. Los propios salarios fueron bajados gracias a la complicidad de los inspectores de trabajo; muchas veces los salarios eran de un 50 a un 70 por 100 inferiores a las asignaciones de paro de los obreros de la industria (18). Se comprende perfectamente que, dadas estas condiciones, se acelerase la emigración rural.

La tarea de la «sección del hombre» consistía en luchar contra ese proceso, eminentemente contrario a la voluntad de autarquía agrícola, y sobre todo a los intereses de los agrarios. Fue a instigación de esta sección del Reichsnährstand por lo que una ley del 15 de mayo de 1934 prohibió el enrolamiento en empresas urbanas a quienes trabajaron en la agricultura durante los tres años precedentes; también fue esta sección la que inspiró el decreto del 25 de febrero de 1935 prescribiendo la expulsión fuera de las ciudades, bajo la amenaza de sanciones penales, de los hombres y de las mujeres afectados por la anterior disposición; también es «la sección del hombre» del Reichsnährstand la que, para vincular al proletariado rural con la tierra de los nobles agrarios, preconiza y obtiene la extensión a un número cada vez mayor de asalariados del *salario en especie*, en lugar del salario en dinero (lo que, por otra parte, contribuía a disminuir el mercado de los objetos de consumo). Finalmente, esta misma sección es la que preconiza y obtiene la resurrección del sistema feudal de los Heuerlinge, que consiste en la concesión por parte de los nobles agrarios de una pequeña extensión de terrenos a los jornaleros, a cambio del cual estos últimos deben a su dueño un número considerable de días de trabajo al año: es el sistema de la prestación de trabajo señorial, redescubierta por el nacional-socialismo, y que uno de los líderes del campesinado calificó del «medio más eficaz para detener el éxodo rural y vincular al jornalero agrícola a la tierra» (19).

Hay que añadir inmediatamente que ninguna de estas medidas logró en modo alguno impedir el abandono del campo. De 1933 a 1939, el número de trabajadores agrícolas y fores-

tales disminuyó, para el antiguo Reich, en 1,45 millones, es decir, en un 10 por 100 aproximadamente (20).

El Reichsnährstand logró compensar en parte esta huida de la mano agrícola, por un lado mediante la prolongación de la jornada de trabajo, y por otra parte a través de la institución del *Landhilfe* y del *Landjahr*, especies de «servicios-agrícolas» que ponen a disposición de los nobles agrarios mano de obra a la que no tiene que remunerar sino simplemente proporcionarle alimento. Mucho mejor, tras haber sido aplicado de forma restringida una disposición imponiendo un año de *servicio gratuito como granjera* (o como *criada* en la ciudad) a las jóvenes solteras o casadas deseosas de trabajar en las administraciones, en los comercios o en determinadas industrias, fue extendida por petición del Reichsnährstand a *todas las jóvenes solteras o casadas de menos de veinticinco años deseosas de trabajar en cualquier rama*. Esta disposición, adoptada el 4 de enero de 1939, tiene efecto retroactivo hasta el 1 de marzo de 1938. Esta medida permite reclutar cada año (y por una duración de un año) a 400.000 granjeras o criadas. Todas estas medidas revelan hasta qué punto la sección de hombre está por completo y simplemente al servicio de los agrarios.

3.2.2.—La sección de granja

La sección de la granja tenía como objetivo la mejora de las condiciones *técnicas* de la producción. Esta sección fue la que absorbió a las antiguas cámaras de agricultores, con sus laboratorios y sus escuelas de agricultura. Se ocupaba, por consiguiente, de las investigaciones científicas, del drenaje, del regadío, de la desforestación, etc. En esto, por lo menos, consistía el aspecto «teórico» de su actividad, aspecto que, por lo demás, seguía conservando una determinada importancia práctica.

Más en concreto, la sección de la granja servía de agente de colocación para la industria química y para la industria productora de máquinas agrícolas. Esta actividad tendía a permitir la realización de la autosuficiencia agrícola, así como el incremento de los beneficios de la I. G. Farben y de las firmas de máquinas agrícolas).

La venta de maquinaria agrícola aumentó de la manera siguiente (en millones de R.M.) (21):

Años	Millones de R.M.
1932	84
1934	134
1936	240
1938	300

La venta de abonos progresó del modo siguiente (en miles de toneladas métricas) (22):

	1933-34	1937-38
Nitrógeno sintético	383	632
Potasa	718	1.156
Acido fosfórico	471	690
Cal	686	1.269

Como ocurre siempre, los progresos técnicos de la agricultura han chocado con los *límites del mercado capitalista*. Los intereses de la masa de campesinos han sido sacrificados a los Konzern de la industria y a la voluntad de poseer una base alimenticia para la preparación de la guerra imperialista.

3.2.3.—La sección del mercado

La organización del mercado por el Reichsnährstand sólo se llevó a cabo poco a poco. En otoño de 1933, la ley todavía no prevé más que la fijación de precios *mínimos* para los *cereales*, los cuales tendían a hundirse tras una buena cosecha (en Alemania los cereales son producidos casi exclusivamente por los agrarios y los grandes terratenientes). En 1934, tras una mala cosecha que tendía a hacer subir los precios de todos los productos agrícolas, se establecen «acuerdos de mercado» y comisarios encargados de mantener estos precios máximos en la producción y en determinados esca-

lones de la distribución; las ganancias de los comerciantes detallistas a consecuencia de estas medidas se ven severamente reducidas, y los precios al por menor tan sólo suben en un 7 por 100 a pesar de un alza del 20 por 100 (como media) en la producción. En 1935, tras otra mala cosecha, el Reichsnährstandt se propone aún mantener los precios por medio de una taxación (lo que se realizó sobre la mayor parte de los productos), pero, sobre todo, mediante la regulación de la oferta y de la demanda. En 1936, la cosecha, nuevamente deficiente, contribuye aún más a extender la regulación de la oferta por medio del sistema de entregas obligatorias.

La sección de mercado utiliza dos formas de regulación: una regulación puramente autoritaria para los productos «secundarios» suministrados por los campesinos pobres y medios; y una regulación por vía de *acuerdos obligatorios*, la mayoría de las veces, para los demás productos. Las alianzas son agrupamientos obligatorios de productores de un mismo producto (trigo, leche, etc.), siendo sus presidentes (agrarios o industriales) nombrados. En el momento en que comienza la guerra, esas alianzas estaban constituidas por grandes categorías de productos, organizando el mercado sobre una base regional; existían veinte alianzas regionales para cereales; para la leche existía una alianza por cada ciudad y su entorno agrario. Las alianzas regionales estaban agrupadas, siempre para cada categoría de productos, en *uniones centrales*, encargadas de la organización del mercado sobre el plano nacional. Veamos rápidamente cuál era el papel de las Uniones centrales y de esas alianzas.

a) *Las Uniones centrales*.—El papel de las Uniones centrales consiste esencialmente en permitir la adaptación de la oferta y de la demanda, manteniendo en la medida de lo posible la estabilidad de los precios. Esta adecuación se realiza de dos formas: en el caso de exceso de la oferta de un producto agrícola, la Unión que está encargada de ese producto debe organizar el almacenamiento del «excedente»; en el caso de insuficiencia de la oferta, la Unión debe cifrar las necesidades de *importación*. En sus tareas las uniones son ayudadas por organismos administrativos dotados de medios financieros propios: las Oficinas del Reich. Estas oficinas son

las encargadas de las importaciones (para los cereales, cuyos gastos de almacenamiento son muy elevados, la Oficina del Reich procede por sí misma al almacenamiento); por lo demás, este último problema no adquirió importancia más que a partir de 1938 (1937 aún siguió siendo un año de mala cosecha); año en que, al mismo tiempo, se afirmó la necesidad de constituir stocks de guerra (incluso por vía de importación); a finales de abril de 1939 el stock de trigo alcanzaba los 31 millones de quintales métricos y el de centeno 40 millones de quintales.

b) *Las alianzas.*—El papel de las alianzas (regionales) es mucho más interesante que el de las Uniones centrales: las *alianzas* representan una nueva institución cuya intervención es de las más importantes. Para comprender la función de esas organizaciones, nos referiremos a la ley del 17 de abril de 1936, que organiza la producción, la industria y el comercio de los productos lácteos (que sustituye a la ley del 27 de marzo de 1934). Esta ley es fundamental, ya que sobre este modelo se organizaron posteriormente todas las alianzas de cereales, forrajes, simientes, ganado, carne, grasas, huevos, volatería, miel, productos vitivinícolas, patatas, productos cerveceros, azúcar y confitería, pescado, lana, seda, maderas y productos forestales.

Veamos, pues, esta ley del 17 de abril de 1936.

El artículo primero prevé que deben unirse en alianzas lácteas: 1.—las empresas que *producen* leche; 2.—las empresas que *trabajan* o transforman leche; 3.—las empresas que *venden* leche o productos lácteos. La alianza engloba, pues, los diferentes niveles de la producción y de la venta. De igual manera, la alianza de cereales comprende a los agricultores, molineros y panaderos: nos encontramos, pues, ante una organización *vertical* y no *horizontal*, como ocurría con la industria.

El artículo 4 indica cuáles son los objetivos y las tareas de las alianzas: indica que las alianzas tienen que *organizar el mercado*. Con este fin, *asegurar el abastecimiento de los consumidores*. Las alianzas pueden regular la producción, la venta y el consumo, pueden imponer a sus miembros *obligaciones de entrega, de compra y de almacena-*

miento; pueden fijar el grado de utilización de las empresas de transformación, la cifra de negocios mínima de las empresas de distribución (comercio), designando las empresas «inútiles» de esos dos grupos que deben cerrarse momentánea o definitivamente; pueden *fijar* los precios, los escalonamientos de precios, etc. Este artículo es particularmente importante, muestra cómo la producción agrícola puede, en una cierta medida, orientarse. Esta orientación se hace mediante las obligaciones de entrega, a las que están sometidos los cultivadores; la cuantía de las entregas obligatorias varía según las regiones; en lo que concierne a los cereales, queda fijado en proporción de las superficies sembradas por cada agricultor. Los precios pagados por las entregas obligatorias son frecuentemente *inferiores* a los precios pagados por las cantidades suministradas como excedente sobre esas entregas y que son precios máximos: a veces una parte del excedente sobre esas entregas se paga a un precio intermedio entre el precio máximo y el precio mínimo pagados por las entregas. Este sistema tiene por consecuencia que únicamente los campesinos que tienen un rendimiento muy elevado (ya sea por hectárea si se trata de un cultivo, o por cabeza de ganado si se trata de ganadería), gracias a un utillaje perfeccionado (o porque poseen un ganado de calidad), pueden beneficiarse de los precios máximos; los otros campesinos pobres y medios sólo pueden satisfacer sus obligaciones de entregas. Aún más, puede suceder que el campesino pobre o medio, tras haber satisfecho sus obligaciones de entrega, se viera obligado a *comprar* (y esta vez al precio máximo) a los grandes terratenientes o a los nobles agrarios los productos que necesite para su explotación (simientes, forrajes, etc.). También este sistema presionaba a los campesinos a realizar gastos considerables en la compra de bonos o de maquinaria agrícola, con vistas a aumentar el rendimiento por hectárea, con objeto de disponer de productos excedentes sobre las obligaciones de entrega, pudiendo ser vendidos a mejores precios. Las obligaciones de compras (a las industrias de transformación o al comercio) eran la contrapartida de las obligaciones de entregar. Hay que subrayar, en efecto, que esas entregas obligatorias no eran efectuadas a organismos del Estado, o in-

cluso a cooperativas, sino a industrias o comerciantes. Estos últimos podían, además, desembarazarse de sus competidores molestos, haciendo cerrar sus empresas cuando no alcanzaban una cifra de negocios suficiente (los grandes cerveceros, molineros y azucareros de este modo lograron incrementar notablemente su cifra de negocios y su potencia económica). Por otra parte, la reglamentación de los precios permitió a las industrias de transformación aumentar sus beneficios sin que sus precios al por menor se vieran afectados; el margen de beneficios de los detallistas, había sido considerablemente disminuido, y los pequeños comerciantes reducidos a la parte conveniente, en beneficio del capital industrial en su conjunto, que hubiera necesitado, sin recurrir a esto, soportar inevitables alzas salariales. Finalmente, la reglamentación de los precios, asimismo, ha permitido desarrollar determinados cultivos; volveremos a insistir sobre este aspecto inmediatamente.

El artículo 5 prevé las condiciones en las que puede concederse un indemnización a las empresas que sufran un grave perjuicio debido a la nueva reglamentación (esencialmente debido al cierre de determinados establecimientos); ninguna indemnización está prevista para el personal de dichas empresas.

El artículo 6 indica que en caso de necesidad la Unión puede suplir a las alianzas para dar determinadas órdenes.

El artículo 7 es muy interesante porque pone de manifiesto la diferencia de naturaleza entre las alianzas y los grupos económicos que anteriormente hemos estudiado. En efecto, este artículo indica qué *fuera policiaca* puede emplearse contra los miembros de las alianzas que no se sometan a las órdenes de éstas (nada parecido existía en la legislación relativa a los grupos económicos, ya que la necesidad no existe al tener como misión tales grupos la defensa de los intereses de sus miembros); prácticamente se trata de imponer a los campesinos una serie de medidas contrarias a sus intereses; en particular, se les prohíbe transformar por sí mismos la mayor parte de sus productos (sobre todo en relación con la leche), con el fin de obligarles a entregarla, bajo la forma de materias primas poco pagadas a las industrias de transformación; asimismo, se les prohíbe a los campesinos sumi-

nistrar directamente al consumidor o al detallista, lo que les permitiría beneficiarse ellos mismos de la diferencia entre el precio al por menor o de semi al por mayor; este beneficio está reservado a los trusts y, en particular, al trust lechero. La resistencia de los campesinos ha sido de tal naturaleza que la Gestapo ha tenido repetidas veces que intervenir. El artículo 10 prevé por otra parte que la desobediencia a las medidas adoptadas puede ser sancionada con la cárcel y con multas que llegan hasta los 100.000 R.M. El carácter real de estas alianzas, que benefician al capital industrial y en una cierta medida a los nobles agrarios productores de cereales, aparece de este modo claramente manifiesto.

NOTAS AL CAPITULO QUINTO

(1) El Reich, que detentaba la mayoría de las acciones de un determinado número de compañías de navegación (tras el auxilio que prestó a esas compañías con motivo de la crisis), las reprivatizó en el transcurso de 1940, devolviéndoles las acciones a las grandes sociedades: *Hapag*, *Lloyd* y las *Afrikarsederein*. Estas reprivatizaciones fueron las siguientes a las realizadas en el mismo campo en el transcurso de los primeros años del régimen y que beneficiaron a la *Hamburg Sudamerikanische A. G.* y a la *Hanza A. G.* Con este motivo, el *National Zeitung* de Essen, uno de los órganos de Goering, hizo el elogio de la iniciativa privada que debe ser «favorecida» porque «siempre logra de la mejor manera descubrir las nuevas posibilidades de desarrollo y utilizarlas del mejor modo» (21 de enero de 1941). En marzo de 1941 fueron, asimismo, reprivatizadas las acciones de la Compañía *Africa-Linien*.

(2) Para toda esta cuestión, contiene numerosas informaciones un artículo de *Wirtschaftskurve*, 1939, Tomo I, pp. 136 y siguientes.

(3) Este fenómeno de la especialización de los Konzern presenta ciertamente rasgos progresivos, pero tampoco hay que exagerar la importancia de ellos, porque en ello hay, sobre todo, una tendencia, contrarrestada por otros numerosos factores ligados también al reforzamiento del gran capital. A este respecto, hay que señalar que numerosos Konzern se entienden *únicamente entre ellos para colocar sus haberes*. Así ocurre tanto entre los Konzern propiamente dichos como en las grandes fortunas familiares (Henschel-Kassel, Werhahn-Neuss, etc.), que rápidamente se incrementaron gracias a la solicitud nazi. En el mismo orden de ideas, hay que señalar que las medidas tomadas por los nazis en materia monetaria, con el fin de evitar la fuga de capitales, contribuyeron en una cierta

medida a reforzar la posición del capital extranjero, al no poder transferir más que una ínfima parte de sus beneficios, adquirieron fuertes participaciones en la industria alemana. Así fue como el trust inglés Unilever compró antes de la guerra participaciones en la industria del papel y de la celulosa.

He aquí, a continuación, a título de ejemplo, las principales formas de extensión desde 1935 de *Mannesmann*. El papel de la «arianización» aparece en él claramente.

En 1935, *Mannesmann* compraba las fábricas *Bus* del Sarre tras la liquidación de la participación francesa del 60 por 100. En 1936 la participación de *Mannesmann* en *Kronprinz A. G.* para la industria metalúrgica (seis millones de RM) se elevó a la mayoría; poco tiempo antes, la *Kronprinz* había comprado los *Röhrenwerke Coppel G.M.B.H.* (millón y medio de RM). En 1938, *Mannesmann* compra el capital total de la firma judía *Wolf Netter et Jacobi* (quince millones de RM de capital), que disponía de cinco fábricas. El mismo año *Mannesmann* concluye un acuerdo de intereses con la *Eisenbau Schiege* (dos millones y medio). También en 1938, *Mannesmann* compra la mayoría (76 (por 100) de la firma judía *Hahn Schen Werke* (diez millones). Al mismo tiempo, *Mannesmann* controla las participaciones de la firma *Hahn Kammerich-Werke* (dos millones y medio de RM), *Franz Seiffert y Cía.* (1,35 millones de RM), *Gesellschaft für Hochdruckrshrleitungen, Werkzeugmanischinenfabrik, Richard Weber y Cía.*, etc.

(4) Importa en grado sumo subrayar —como ya lo hemos hechos— que esta tendencia a la proletarización está estrechamente ligada a la economía de guerra y a las necesidades de maniobra de la industria de armamento. Nos encontramos en presencia, en este caso, de un fenómeno coyuntural. Por el contrario, la tendencia propia del capitalismo monopolista consiste en realizar la explotación de las diferentes esferas de la vida económica sin expropiación, a través del juego de los precios y del crédito. El imperialismo conduce a una desaceleración del proceso de proletarización, una tendencia a la cristalización de las relaciones de propiedad.

(5) D. Guerin, *op. cit.*, p. 172.

(6) Una orden ministerial del 12 de enero de 1935 transforma pura y simplemente una potente organización patronal como era la confederación de la industria alemana en grupo de Imperio de la industria.

(7) La industria forma nuevamente un solo grupo, lo que indica que el gran capital ha reconquistado sus posiciones que, por lo demás, tan sólo había perdido sobre el papel, la confederación de la industria alemana jamás dejó de funcionar. El grupo de imperio (*Reichsgruppe*) de la industria estaba asimismo dividido en siete grupos principales (*Hauptgruppen*): minas y metalurgia, química, máquinas, etc.; a su vez, cada uno de ellos divididos en grupos especializados (*Fachgruppen*) en número de 38 en la industria, divididos en sub-grupos (*Untergruppen*). (Véase J. Lescure, *Regime de liberté et d'autorité*, p. 22.)

(8) Los grupos y las cámaras poseen como recursos financieros las cotizaciones de sus miembros.

(9) Así, a propuesta del grupo del automóvil, se decidió el 25 de julio de 1939 reducir de 52 a 30 el número de los tipos de vehículos de turismo, de 113 a 29 el número de tipos de camiones pesados, de 30 a 3 el de camiones ligeros y de 150 a 30 el de motocicletas. Los accesorios afectados por esta medida se redujeron de 5.381 a 739.

(10) En realidad, esta «unión personal» ha continuado siempre existiendo.

(11) Prácticamente, en este campo los grupos trabajan en colaboración con las industrias científicas y bajo la dirección, cuando es necesaria, de una oficina central. Por ejemplo, el problema del embalaje interesa, habida cuenta de las materias primas utilizadas con este objeto, a los grupos del hierro, zinc, estaño, plomo, aluminio, vidrio, cerámica, textiles naturales, textiles artificiales, madera, corcho, papel, carbón, caucho, etc. De aquí, pues, la necesidad de crear una Oficina central: «La comunidad de trabajo para el estudio de las materias primas de embalaje» (*Frankfurter Zeitung*, del 24 de enero de 1941). Esta Oficina, tras realizar un estudio, propone medidas técnicas que, en caso de necesidad, pueden ser impuestas a las empresas particulares por la vía de las órdenes ministeriales (en ello reside uno de los caracteres típicos de la economía de guerra). De esta forma fueron construidos una serie de recipientes de cartón que podían sustituir a las latas de conservas en metal y a los bidones de aceite de los automóviles. De igual manera, la tendencia a sustituir los embalajes duraderos (madera) por los embalajes no aprovechables (de cartón) fue frenada gracias a un servicio de recogida de cajas (constituido por los fabricantes de cajas), etc. En este campo técnico resulta indiscutible que los grupos, sobre todo los grupos especializados (*Frachgruppen*), pueden desempeñar un papel muy útil.

(12) *Frankfurter Zeitung*, 1 de febrero de 1941.

(13) Las asambleas deliberantes de los patrones son reconstituciones de las que existían anteriormente.

(14) En el transcurso de la guerra se ha podido señalar una tendencia cada vez más neta a confiar en organismos más centralizados que los grupos económicos, pero, asimismo, de carácter «profesional», tareas que anteriormente incumbían a los grupos e incluso tareas que incumbían antes en una amplia medida a administraciones del Estado. Fue así como nacieron las *Uniones del Reich*.

Estas Uniones eran organismos privados, constituidos por iniciativa gubernamental, por jefes de grandes empresas y representantes del Estado que debían, en los campos para los que habían sido creados (hierro, carbón, fibras vegetales, etc.) encargarse de un determinado número de tareas. Junto a la normalización, lo más importante de las tareas consistía en la distribución. En este último campo las Uniones debían no permanecer sometidas a las oficinas públicas de distribución, sino sustituir a esas oficinas. La prensa alemana comentó extensamente la creación de las Uniones del Reich subrayando que esta creación correspondía a una *extensión del campo de acción de la iniciativa privada*.

Una de las primeras Uniones del Reich que fueron formadas era la «Unión del Imperio del carbón» constituida el 20 de marzo de 1941; estaba encargada de la distribución del carbón. Al frente de la misma

se encontraban algunos dirigentes de los grandes Konzern: von Bohlen (de la casa Krupp), Fr. Flick, Knepper, etc.

La competencia de las Uniones fue progresivamente extendida, en particular en materia de precios. Así, pues, una Orden ministerial del 4 de marzo de 1943 daba a la Unión de fibras artificiales y a la Unión del textil el derecho de fijar los precios, bajo reserva de la aprobación del comisario de precios. Ya con anterioridad, decisiones del mismo orden, pero de un alcance menos amplio, habían sido adoptadas en favor de otras Uniones del Reich, en particular de la Unión de Imperio del Hierro.

(15) Durante los primeros meses del régimen nazi, debido a la subida de los derechos de aduana, se produjeron algunas alzas de precios de los productos de la pequeña agricultura; desde entonces, esos precios lograron ser estabilizados, mientras que continuaban subiendo los de la gran explotación (cereales y forrajes) y los de la industria. Ya volveremos a insistir sobre este aspecto cuando estudiemos el movimiento de los precios agrícolas.

(16) Los obreros agrícolas, por el contrario, fueron incorporados por la fuerza en el Reichsnährstand, lo que no les suponía ventaja alguna, sino que les obligaba a pagar una cotización.

(17) Perroux, «Alemania e Italia», número especial de la *Revue d'économie politique: De la France d'avant guerre a la France d'aujourd'hui*, página 562.

(18) D. Guerin, *op. cit.*, p. 221.

(19) D. Guerin, *op. cit.*, p. 222.

(20) Y eso que sólo se trata de una media; en determinadas regiones, la disminución en el transcurso de los seis primeros años de régimen nazi fue mucho más considerable; así pues, fue del 21,2 por 100 en la región de Francfort, del orden del 25,7 por 100 en la de Wiesbaden y del 41,1 por 100 en la de Berlín.

(21) Laufenburger, *L'Economie allemande a l'épreuve de la guerre*, París, 1939, p. 27.

(22) H. Laufenburger, *op. cit.*, p. 27.

