

Totalitarismo, utilitarismo e a economia nazista: uma leitura a partir de Hannah Arendt*

Totalitarianism, utilitarianism and the nazi economy: a discussion after Hannah Arendt

Bruna Werle e Carlos Henrique Horn**

Resumo: A economia alemã sob o nazismo foi caracterizada por Arendt, em *Origens do totalitarismo*, como não utilitária e padecendo de “esbanjadora incompetência”. A partir desses traços peculiares, o presente artigo procura reunir evidência sobre a irracionalidade da economia nazista, com base em recente literatura da história econômica do período, a fim de qualificar a incongruência entre a política do Terceiro Reich e os princípios utilitários que regeriam o sistema econômico. Ao fazê-lo, o texto destaca o predomínio da dimensão ideológica do regime nas principais decisões de ordem econômica.

Palavras-chave: Totalitarismo. Utilitarismo. Economia nazista. Hannah Arendt.

Abstract: The German economy under the nazi regime has been characterized by Arendt, in *The origins of totalitarianism*, as being no utilitarian as well as suffering of “wasteful incompetence”. Taking these traits in mind, this paper aims at gathering evidence on the irrationality of nazi economics from recent literature on the economic history of the period to qualify the incongruity between the politics of the Third Reich and the utilitarian principles that would rule the economic system. In doing so, the paper highlights the prevalence of the ideological dimension over the main economic decisions of the nazi regime.

Keywords: Totalitarianism. Utilitarianism. Nazi economy. Hannah Arendt.

JEL: N44. N14. P40.

* Submissão: 28/03/2021 | Aprovação: 15/02/2022 | DOI: 10.29182/hehe.v25i2.805

Os autores agradecem os comentários de três avaliadores anônimos e do professor Alessandro Donadio Miebach, da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, os quais auxiliaram no esclarecimento de passagens do texto. Assinalamos, outrossim, que a responsabilidade pela substância dos argumentos cabe exclusivamente aos autores.

** Respectivamente: (1) Economista | ORCID: 0000-0002-3864-5387 | E-mail: werlebruna@gmail.com | (2) Professor da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (FCE/UFRGS) | ORCID: 0000-0002-9784-8758 | E-mail: chvhorn@gmail.com



Introdução

Em sua obra seminal, *Origens do totalitarismo*, Hannah Arendt observa que o regime totalitário nazista desafia comparações, pois, em certa medida, trata-se de um fenômeno inédito na história da humanidade. A filósofa adverte que a novidade não está no assassinio em si, praticado pelo Estado, nem mesmo no número de vítimas, mas sim no aparato ideológico que gerou esses crimes, os quais foram retratados como uma necessidade histórica por parte do próprio regime. É nessa esteira que Arendt utiliza o termo “massacre administrativo” para se referir ao extermínio de judeus, poloneses e ciganos, entre outros. A dimensão ideológica é apontada como axial na tomada de decisões nesta nova forma de governo denominada de totalitária.

A centralidade da ideologia teria tornado o Terceiro Reich alheio a determinações de ordem utilitária. Embrenhando-se no terreno da economia, Arendt (2012, p. 558) assinala a natureza não utilitária do Estado totalitário:

A ausência de estrutura no Estado totalitário, o seu desprezo pelos interesses materiais, a sua independência da motivação do lucro e as suas atitudes não utilitárias em geral contribuíram, mais que qualquer outro elemento, para tornar quase imprevisível a política contemporânea. O mundo não totalitário é incapaz de compreender uma mentalidade que funciona independentemente de toda ação calculável em termos de homens e de bens materiais, e que é completamente indiferente ao interesse nacional e ao bem-estar do povo; e isso o coloca num curioso dilema de julgamento. Aqueles que compreendem corretamente a terrível eficiência da organização e da polícia totalitárias tendem a subestimar a força material dos países totalitários, enquanto aqueles que compreendem a esbanjadora incompetência da economia totalitária tendem a subestimar o potencial de poder que pode ser criado à revelia de todos os fatores materiais.

A ideia de que a economia alemã após a subida dos nazistas ao poder em 1933 se ergueu sob bases não racionais ou não utilitárias e que esta foi uma economia de “esbanjadora incompetência” pode causar estranhamento a tantos quantos entendem que a recuperação do país após a Grande Depressão teria sido um modelo de eficiência, ou, ainda, de aplicação antecipada de políticas keynesianas. Pois é precisamente essa passagem da obra de Arendt e as questões por ela suscitadas que inspiram o objeto deste artigo. A partir da proposição sobre o caráter não utilitário do regime nazista, procuramos reunir evidências e discutir suas implicações para a dinâmica da economia alemã

no período, bem como esquadriñar a ausência de conformidade entre a economia nazista e a doutrina utilitarista.¹

O artigo divide-se em três seções principais. A primeira seção explora o conceito de utilitarismo a partir da corrente clássica e busca identificar seus desdobramentos na ciência econômica. Na segunda seção, examinam-se fontes recentes da literatura sobre a história econômica do período a fim de apresentar um panorama da economia alemã e das políticas adotadas pelo governo nazista. Reúnem-se elementos fáticos que evidenciam a proeminência dos ditames ideológicos na tomada de decisões por parte do regime, os quais tinham no rearmamento e preparação para a guerra seu objetivo central, em detrimento de considerações econômicas. Por fim, na terceira seção, confronta-se a realidade da economia nazista com a doutrina utilitarista clássica, o que permite destacar a incongruência de ambas e, à guisa de conclusão, a centralidade da dimensão ideológica no ordenamento econômico da Alemanha nazista.

1. Utilitarismo

Conquanto as primeiras ideias relacionadas ao utilitarismo datem da Grécia Antiga, foi apenas no final do século XVIII que ganharam contornos de escola filosófica (Mulgan, 2014). Entre os primeiros utilitaristas – os chamados utilitaristas clássicos –, os mais conhecidos são Jeremy Bentham, considerado o pai da doutrina, e John Stuart Mill, discípulo do primeiro. Em seu conhecido texto, *Uma introdução aos princípios da moral e da legislação*, publicado em 1789, Bentham (1984, p. 3) argumenta sobre a lógica da ação humana: “A natureza colocou o gênero humano sob o domínio de dois senhores soberanos: a dor e o prazer nos governam em tudo o que fazemos”. As ações seriam precedidas por uma ponderação de suas possíveis consequências, ou por um cálculo racional de prazer *versus* dor, sempre com o objetivo de maximizar o prazer. O filósofo utiliza os termos como opostos binários que sintetizariam dois grandes blocos nocionais: o prazer como sinônimo de vantagem, bem, felicidade, conveniência, e a dor com o significado de dano,

¹ Assim situado o objeto do artigo, vale assinalar que não é nosso propósito confrontar os elementos empíricos da economia nazista aqui reunidos com o conjunto da obra de Arendt sobre o totalitarismo nazista. A passagem de Arendt em *Origens do totalitarismo* serve, basicamente, como inspiração para coligirmos evidência de literatura recente e a cotejarmos com os princípios do utilitarismo clássico a fim de avaliarmos a consistência da proposição arendtiana acerca da economia nazista.

mal, infelicidade, prejuízo. Haveria, assim, um princípio da utilidade a governar as ações humanas:

Por princípio de utilidade entende-se aquele princípio que aprova ou desaprova qualquer ação, segundo a tendência que tem a aumentar ou a diminuir a felicidade da pessoa cujo interesse está em jogo, ou, o que é a mesma coisa em outros termos, segundo a tendência a promover ou a comprometer a referida felicidade. (Bentham, 1984, p. 4)

Por entender que o termo utilidade poderia não captar os sentidos de dor e prazer com tanta clareza quanto o termo felicidade, Bentham (1984, p. 3) utiliza a expressão “o princípio da maior felicidade” como sinônimo para o princípio da utilidade:

[...] o princípio que estabelece a maior felicidade de todos aqueles cujo interesse está em jogo, como sendo a justa e adequada finalidade da ação humana, e até a única finalidade justa, adequada e universalmente desejável da ação humana, digo, em qualquer situação ou estado de vida, sobretudo na condição de um funcionário ou grupo de funcionários que exercem os poderes do governo.

Mulgan (2014, p. 7) nota que o princípio da maior felicidade tem um caráter principalmente descritivo no caso de indivíduos e normativo no caso do governo: “A ideia utilitarista central consiste em que a moralidade e a política estão (e devem estar) centralmente preocupadas com a promoção da felicidade”. Assim, o legislador deveria pautar a noção de felicidade estritamente nas preferências dos indivíduos, tornando efetivas apenas as políticas públicas que, passando pelo cálculo prévio de suas consequências, apresentassem um saldo positivo para o lado do prazer. O próprio Bentham (1984, p. 19) assevera que, sendo as consequências de qualquer ação “necessariamente infinitas”, caberia ao legislador ocupar-se das implicações materiais. Uma das principais conclusões extraídas por Bentham foi a defesa do livre mercado, pois, ao considerar que os indivíduos eram “os melhores juízes de seus próprios interesses”, o filósofo entendia que a liberdade teria um maior potencial de criação de prazer (Mulgan, 2014, p. 24).

John Stuart Mill (2014, p. 99) reafirma algumas formulações de Bentham em sua obra *Utilitarismo*, publicada em 1861: o princípio da máxima felicidade; a noção de que “[...] o prazer e a isenção de dor são as únicas coisas desejáveis como fins”; e a ideia de que a racionalidade teria como fim a busca por felicidade (ou utilidade), a qual seria a única regra diretiva para o comporta-

mento humano. Ao buscar a prova empírica do princípio da utilidade, Mill estabeleceu um paralelo entre esse princípio e a moralidade costumeira. De acordo com Mulgan (2014), Mill teria observado que as ações baseadas em cálculos impessoais de consequências – ou seja, em cálculos utilitários – na verdade coincidem com a moralidade costumeira, concluindo que o agir conforme o princípio da utilidade constituiria de fato um padrão de comportamento humano. Arendt (2008, p. 269) sugere algo parecido quando menciona que nosso senso comum é “formado no pensamento utilitário”.

A visão utilitarista de Mill aplicada à esfera econômica pode ser encontrada em seu ensaio “Da definição de economia política e do método de investigação próprio a ela”, em que considera que o campo de análise da economia política deveria limitar-se aos fenômenos decorrentes da busca por riqueza, ou seja, “[...] ao homem somente enquanto um ser que deseja possuir riqueza e que é capaz de julgar a eficácia comparativa dos meios para obter aquele fim” (Mill, 1984, p. 304). Note-se que o autor substitui o termo prazer por riqueza e faz alusão ao processo racional, sugerindo que a economia política deveria empreender suas investigações “[...] sob a suposição de que o homem é um ser que é determinado, pela necessidade de sua natureza, a preferir uma maior porção de riqueza ao invés de uma menor em todos os casos” (Mill, 1984, p. 305). Nessa recomendação de Mill, subjaz a noção que, conforme Hunt e Lautzenheiser (2013), seria encontrada em toda a teoria de base utilitarista subsequente: o indivíduo maximizador de utilidade – ou, nesse caso, de riqueza.

A doutrina utilitarista torna-se basilar para a ciência econômica a partir da década de 1870, com a chamada Revolução Marginalista e a consolidação de uma nova abordagem predominante para a teoria do valor, cujo fundamento passa a ser a “utilidade marginal” (Hunt; Lautzenheiser, 2013). William Stanley Jevons (1996, p. 16), um dos principais expoentes dessa revolução, afirma que as ideias de Bentham constituem o ponto de partida de sua teoria, a qual, portanto, trata “[...] a Economia como um cálculo do prazer e do sofrimento”. Na obra *A teoria da economia política*, publicada em 1871, propõe expandir para a ciência econômica o padrão de racionalidade do indivíduo baseado no princípio de utilidade, definindo o objeto da Economia como “[...] a maximização da felicidade por meio de aquisição do prazer, equivalente ao menor custo em termos do sofrimento” (Jevons, 1996, p. 59).

Conforme fora ressaltado por Bentham, a escolha racional – que avalia montantes de prazer e sofrimento e indica a alternativa que maximiza a uti-

lidade – pressupõe uma mensuração de prazer e sofrimento. Jevons explora essa noção e examina os fatores que determinariam essas grandezas, como, por exemplo, a incerteza inerente aos eventos futuros. Utilizando a expressão “sentimento antecipado”, Jevons (1996, p. 66) aponta que as sensações de prazer e sofrimento não dependem apenas de contingências reais do momento, mas também da antecipação de eventos futuros. Assim se daria, por exemplo, com a formação de estoques e o incentivo à poupança. Levando em conta, pois, tanto a existência desse “sentimento antecipado” quanto a indeterminação do futuro, a racionalidade atribuiria pesos aos sentimentos de modo proporcional à probabilidade de ocorrência de cada evento. Jevons (1996, p. 68) adverte que não se deve “[...] jamais estimar o valor daquilo que pode ou não ocorrer como se fosse acontecer realmente”.

A caracterização da natureza humana como autointeressada e maximizadora da utilidade viria a ser adotada como pressuposto na síntese neoclássica de fins do século XIX (Hunt; Lautzenheiser, 2013). Alfred Marshall (1996, p. 105), um dos seus principais formuladores, afirma que a ciência econômica “[...] não é senão a aplicação do senso comum ajudado pelos procedimentos organizados da análise e do raciocínio abstrato”. Além disso, a noção de maximização, ampliada do domínio da motivação individual para o da motivação central da economia como um todo, acabou por consolidar a extensão do princípio de utilidade à chamada análise econômica, que, sucintamente, avalia custos e benefícios com o objetivo de maximizar lucros (Chiappin; Leister, 2018).

Na mesma linha de associação do comportamento econômico à maximização da utilidade, Max Weber (2004, p. 67) afirma que “[...] o motivo fundamental da economia moderna como um todo é o ‘racionalismo econômico’”. Weber (2000, p. 42) elenca, como medidas “típicas da gestão econômica racional”, a distribuição planejada das utilidades (ou recursos) entre o presente e futuro, com a formação de poupança; a distribuição planejada dos recursos entre diferentes alternativas conforme a importância estimada de cada uma, ou seja, conforme a utilidade marginal; e o abastecimento planejado em amplo sentido, o que inclui, por exemplo, os serviços de transporte.

É essa doutrina que Arendt (2012) entende como incompatível com o Terceiro Reich e sua economia. Enquanto o utilitarismo reputa racional a ação que visa maximizar a “utilidade” em seu amplo sentido – assim buscando, *grosso modo*, o desenvolvimento econômico –, a ideologia nazista priorizaria outros objetivos que lhe são inconciliáveis.

2. A economia nazista: sua lógica e resultados

Os movimentos iniciais dos nazistas no terreno da economia ainda estão sujeitos a inúmeras controvérsias, entre as quais se coloca a do possível caráter keynesiano de suas políticas fiscais. Feijó (2009) alinha-se aos que creditam a recuperação econômica alemã a “políticas de corte keynesiano”. No entanto, Ritschl (2002) e Scherner (2010) mencionam a dificuldade em se obterem dados confiáveis sobre o período, o que poderia explicar parte das divergências. Atribuem essa dificuldade tanto à tentativa da Alemanha de encobrir os gastos com armamentos quanto ao fato de que, em determinado momento, os dados sobre as despesas governamentais deixaram simplesmente de ser publicados. Em sua minuciosa investigação sobre os efeitos do déficit público na recuperação econômica durante os anos iniciais do regime e seu suposto “keynesianismo”, Ritschl (2002) conclui que essa não é uma interpretação pacífica, visto que o aumento no déficit não serviria como evidência suficiente para categorizar uma política como keynesiana.

Ritschl atenta também para os sinais de que a recuperação econômica alemã já estava em curso em 1932, antes, portanto, da chegada de Hitler ao poder. Além disso, o fenômeno acompanhou o contexto internacional, sendo a trajetória da renda nacional bruta alemã, entre 1925 e a segunda metade dos anos 1930, muito próxima à da norte-americana (Ritschl, 2002).

Outro ponto de especial relevância refere-se ao fim do desemprego. O planejamento econômico nazista no período pré-guerra materializou-se em dois planos quadrienais: o primeiro plano data de 1933, sendo formulado sob a liderança de Hjalmar Schacht, então presidente do Banco Central alemão (*Reichsbank*) e também ministro da Economia; o segundo foi lançado em 1936, já sob responsabilidade de Hermann Göring, um dos primeiros membros do Partido Nazista (Couto; Hackl, 2007). De acordo com Scherner (2010) e Ritschl (2002), estudos anteriores teriam subestimado os gastos militares no início do regime e dado margem à interpretação de que o planejamento privilegiaria a esfera civil. Segundo essa interpretação, compartilhada por Feijó (2009) e Couto e Hackl (2007), a criação de empregos teria sido o principal objetivo do primeiro plano quadrienal, creditando-se o fim do desemprego a Schacht e à sua invenção conhecida como *Saques Mefo*, títulos públicos que teriam financiado a construção de obras civis com grande capacidade de absorção de mão de obra, como as *autobahns*.

Ritschl adverte, porém, que o déficit público esteve, já em 1934, mais atrelado aos gastos militares do que à criação de empregos civis, anotando

que mesmo os títulos *Mefo* se destinaram, com efeito, ao programa de rearmamento. O autor lembra que o investimento na construção das *autobahns* foi significativo apenas a partir de 1936, quando o pleno emprego já havia sido alcançado, enquanto Tooze (2013) considera que as *autobahns* serviam claramente a propósitos militares. Ambos os autores reconhecem a campanha de criação de empregos civis de 1933, a qual, porém, mobilizou um montante de recursos menor do que o orçamento destinado ao rearmamento. Em 1934, a chamada “Batalha pelo Trabalho” entraria em nova fase, dessa vez apenas como mecanismo de propaganda, pois “[...] nem um só *reichsmark* em dinheiro novo foi alocado a projetos nacionais de criação de empregos em 1934 ou em qualquer momento posterior” (Tooze, 2013, p. 93). E Evans (2018, p. 183) informa que “O desemprego continuou em níveis elevados até a introdução do alistamento militar obrigatório em larga escala, que absorveu gerações jovens a partir de 1935.”

Tooze (2013, p. 76) refere-se criticamente à “mitologia de criação de empregos do regime nazista”. Em seu inovador e consagrado livro *O preço da destruição*, destaca que o marco divisório entre a República de Weimar e o Terceiro Reich não foi a criação de empregos, mas a mobilização em torno do rearmamento. Recorda a crença de Hitler de que “[...] a luta pelo *Lebensraum* era a única salvação para o país” e exigiria a conquista militar: “A tarefa da política doméstica era a consolidação das bases para o rearmamento” (Tooze, 2013, p. 68). A prioridade absoluta da preparação para a guerra não excluía o objetivo de um padrão de vida mais elevado para a população; porém, em tese, postergava-o para o momento posterior à conquista do “espaço vital”. Ainda conforme Tooze (2013, p. 199), recordando a segunda obra escrita pelo líder nazista logo após *Mein Kampf*, “Como disse o próprio Hitler no ‘Segundo Livro’, se o Estado alemão não fosse capaz de assegurar suficiente *Lebensraum* para o povo alemão, ‘todas as esperanças sociais’ seriam ‘promessas utópicas sem qualquer valor real’”.

Dessa forma, sob a perspectiva de Tooze (2013, p. 728) – com a qual se alinha a investigação deste ensaio –, a história econômica do Terceiro Reich tem seu eixo no rearmamento e na longa preparação para a guerra: “[...] o rearmamento foi a força absoluta e determinante que impulsionou, desde o início, a política econômica. Tudo o mais foi sacrificado em prol disso”. Evans (2018) e Scherner (2010) são especialmente elogiosos à abordagem de Tooze. O primeiro, para quem este autor oferece a principal investigação sobre a história econômica da Alemanha nazista em qualquer língua, os dados coli-

gidos demonstram “de maneira conclusiva que o rearmamento foi o motor que impulsionou a recuperação econômica alemã desde o princípio do Terceiro Reich” (Evans, 2018, p. 183). Já Scherner (2010, p. 434, tradução nossa) a valoriza, sobretudo, pela precisão: “Adam Tooze revelou falhas graves nos dados até então utilizados, que subestimaram a produção real da economia de guerra durante os primeiros anos da guerra”.

Tão logo Hitler se tornou o chanceler da Alemanha, as despesas militares multiplicaram-se de 1% para 10% da renda nacional entre 1933 e 1935. Conforme Tooze (2013, p. 98), “Nunca se tinha visto um realinhamento da produção nacional total dessa magnitude em tão curto espaço de tempo em nenhum país capitalista em tempo de paz”. Em 1935, cerca de 25% da indústria já se ocupava em diversos tipos de “produção não destinada ao mercado”. A primeira fase do rearmamento, aprovada por Schacht em 1933 com base num sistema de financiamento extraorçamentário, exigiria quase 10% do PIB durante os oito anos seguintes. A título de comparação, os Estados Unidos e a Grã-Bretanha tiveram gastos militares dessa grandeza apenas no momento mais intenso da Guerra Fria, sendo que ambos contavam com níveis de renda significativamente maiores. Portanto, o programa acarretava, “[...] se não a completa militarização da sociedade germânica, pelo menos, a formação de um complexo industrial-militar substancial, com graves ramificações para o restante da economia” (Tooze, 2013, p. 85).

A produção de armamentos dependia de insumos importados e, por isso, tinha o seu ritmo determinado largamente pela situação do balanço de pagamentos alemão, que era pressionado pela aguda dependência da importação de matérias-primas e alimentos e pelo pagamento anual de dívidas. Este equivalia a um quarto do valor das importações no ano de 1933. O principal obstáculo para uma política armamentista ainda mais agressiva ao longo dos doze anos do regime foi a limitação imposta pelo balanço de pagamentos, tendo o país atravessado duas crises cambiais devido à escassez de divisas, respectivamente em 1934 e 1939.

A crise cambial de 1934, apontada por Tooze (2013, p. 102) como o momento em que o regime nazista mais se aproximou de uma crise socioeconômica, acarretou a “suspensão completa dos pagamentos em moeda estrangeira da dívida internacional da Alemanha”. Entre meados de 1932 e de 1934, as reservas de ouro e divisas do *Reichsbank* se reduziram em quase 90% (Tooze, 2013). A crise abriu espaço para a criação do chamado “Novo Plano” de Schacht, que instituiu um sistema de subsídios às exportações e um complexo meca-

nismo de controle das importações, o qual regulava “o acesso de cada uma das firmas alemãs a matérias-primas de origem estrangeira” (Tooze, 2013, p. 140). Conforme observado por Feijó (2009, p. 250), estabeleceu-se, assim, o “monopólio estatal no mercado cambial”. Se, por um lado, o Novo Plano permitiu o feito notável da manutenção do comércio internacional alemão com reservas que cobriam apenas uma semana de importações, por outro, criou uma grande máquina burocrática que, no final da década de 1930, empregava mais de 18 mil funcionários (Tooze, 2013).

Num contexto de tão severas restrições, a gestão do balanço de pagamentos passou a depender de “decisões políticas muito difíceis” (Tooze, 2013, p. 127). Devido à prioridade conferida ao rearmamento, os setores de bens de consumo foram duramente prejudicados. O setor têxtil, por exemplo, que representava 26% da conta de importações, foi o mais afetado, com seu crescimento bruscamente estancado em 1934. Para evitar uma onda de demissões, o governo emitiu um decreto que proibia a indústria têxtil de operar suas fábricas por mais de 36 horas semanais. Em muitas cidades alemãs, passou a vigorar o racionamento de manteiga e carne já em 1935 (Tooze, 2013).

No mercado de trabalho, sensível ao realinhamento da produção nacional, diminuiu o número de empregados nos setores de bens de consumo. Assim, nos setores de tecelagem e vestuário e de alimentos, o contingente foi reduzido em 329 mil (-16%) e 254 mil pessoas (-21%), respectivamente, entre os censos de 1933 e 1938. Também os setores de saúde e atividade social (-17%) e de entretenimento (-32%) sofreram grandes perdas de postos de trabalho. De outro lado, nesse mesmo período, houve considerável expansão do emprego nos setores de produtos químicos (28%), ferro e aço (17%), serviço público (69%) e indústrias de engenharia (48%) (Mason *apud* Tooze, 2013, p. 307-308). Em 1938, conforme Buchheim e Scherner (2006), quase 25% da força de trabalho na indústria estava empregada diretamente na produção de armamentos.

Ao tangenciar o debate sobre a influência da elite alemã dos negócios na trajetória do Terceiro Reich, Anievas (2014), em consonância com Buchheim e Scherner (2006) e Evans (2018), conclui que, ao menos na questão de política externa, as diretrizes eram dadas por Hitler ou, no mínimo, exigiam seu consentimento. Tooze (2013) também compartilha da visão de que a autoridade legítima provinha do partido, mas ressalta que grandes empresários alemães contribuíram para o estabelecimento do regime ditatorial, sendo compensados com medidas que pareciam garantir boas perspectivas de lucro.

A legislação trabalhista de 1934 congelou os salários até 1945, aboliu as centrais sindicais e proibiu greves, eliminando todos os mecanismos de barganha coletiva. Além disso, entrou em vigor a cartelização compulsória de empresas do mesmo ramo: até 1936, foram realizados mais de 1,6 mil acordos de cartel que afetavam cerca de 65% da indústria (Feijó, 2009). Tooze (2013) estima que a taxa de retorno do capital na indústria alemã tenha passado de um patamar negativo próximo a -5%, em 1932, para oscilações em torno de 15% a partir de 1936 e até 1941.

Buchheim e Scherner (2006), ao relatarem que a propriedade privada permaneceu intocada e que não havia planejamento central, destacam que os empresários mantiveram certa autonomia em suas decisões de investimento. Vale lembrar, todavia, que dependiam integralmente de insumos importados para a produção, os quais eram distribuídos “segundo a prioridade nacional” (Tooze, 2013). Buchheim e Scherner também lembram que houve poucas nacionalizações de empresas e observam, tal como Bel (2006), uma maior inclinação do regime em favor de uma política de privatizações. Bel (2006) atribui essa política ao aumento das restrições financeiras do governo, situação ligeiramente aliviada pelos recursos adicionais gerados pelo processo de privatizações que se levou a cabo, principalmente, a partir de 1935, quando o déficit público havia aumentado de modo considerável – de 0,1% da renda nacional no ano fiscal de 1932-1933 para 12% no ano fiscal de 1935-1936 – em decorrência do projeto armamentista.

A partir de 1936, com o segundo plano quadrienal, a Alemanha iniciou uma nova fase do projeto armamentista, durante a qual o Estado ampliou sua intervenção na economia com o intuito de deixá-la pronta para a guerra em quatro anos. Conforme Feijó (2009), consolidou-se, assim, um sistema de economia de comando ou economia gerenciada. Da mesma forma, Buchheim e Scherner (2006) relatam que o ano de 1936 marcou a tomada da liderança econômica e militar pelos nazistas. Uma das medidas de controle adotadas dizia respeito à frágil situação das divisas estrangeiras. Göring ordenou que “Todos os dólares, francos e libras, todos os gramas de ouro e os demais ativos alemães no exterior deveriam ser colocados à disposição do *reich*” (Tooze, 2013, p. 255). Além disso, para conter a inflação decorrente da escassez de matérias-primas importadas, estabeleceu-se o congelamento de preços, que funcionou como um antecedente lógico do racionamento e da gerência burocrática da escassez (Tooze, 2013).

Segundo Tooze (2013), no máximo em 1937, já era evidente que o

rearmamento e a “estabilidade econômica convencional” constituíam objetivos contraditórios. Em 1936, ano em que a Alemanha sediou os Jogos Olímpicos, o país parecia ter readquirido certa respeitabilidade aos olhos do que Arendt (2012) denomina “mundo não totalitário”. As potências ocidentais ofereceram uma proposta de apaziguamento, a qual foi vista pelas “mentes mais convencionais [como] a oportunidade para uma nova conexão com a economia mundial” (Tooze, 2013, p. 246). A liderança nazista, entretanto, recusou todas as tentativas de reaproximação. Tendo sido comunicado por Göring sobre “a completa confusão e incompreensão” dos “homens de negócios burgueses”, Hitler reafirmou, no memorando do segundo plano quadrienal, a ideia central do *Mein Kampf* de que a essência da política em curso era “a luta histórica das nações pela vida” (Hitler *apud* Tooze, 2013, p. 261), o que justificaria a necessidade de “certos distúrbios no equilíbrio” da economia em benefício do rearmamento. Nesse memorando, Hitler é assertivo quanto à subordinação da economia aos propósitos do *Reich*: “A nação não vive para a economia, para os líderes econômicos ou para teorias econômicas ou financeiras; ao contrário, as finanças e a economia, os líderes econômicos e as teorias, devem estar incondicionalmente a serviço dessa luta pela autoafirmação de nossa nação” (Hitler *apud* Tooze, 2013, p. 261).

Por conseguinte, em 1936, as Forças Armadas gozaram de orçamentos substancialmente maiores do que Schacht havia autorizado em 1933. Traduzindo em números, 47% do crescimento da produção nacional entre 1935 e 1938 resultou do aumento nos gastos militares, os quais equivaliam a 20% da renda nacional em 1938, ano em que as forças armadas responderam por 80% dos bens e serviços comprados pelo Estado (Tooze, 2013). Nesse mesmo ano, Göring dirigiu-se a representantes do Exército e lhes disse para não se preocuparem com o futuro da economia, uma vez que seu colapso parcial era visto como “irrelevante” (Tooze, 2013, p. 298).

Schacht pediu demissão do cargo de ministro da Economia em 1937, justamente por se opor aos gastos excessivos promovidos por Göring, os quais estariam prejudicando as exportações (Couto; Hackl, 2007). Ainda na presidência do *Reichsbank*, Schacht se lançou às últimas tentativas de utilizar “[...] argumentos econômicos como alavanca para desviar Hitler do trajeto que escolhera” (Tooze, 2013, p. 345). Ao recusar a sugestão do *Führer* de emitir moeda para cobrir os gastos com armamento, mencionando como possíveis consequências o enfraquecimento da moeda e a volta da inflação, Schacht foi demitido da presidência do *Reichsbank* em 1939. Alteraram-se rapidamen-

te os estatutos do Banco Central alemão a fim de eliminar qualquer empecilho formal à criação de moeda vista como inflacionária. Por consequência, a dívida flutuante do *Reich* cresceu 80% nos oito primeiros meses de 1939; no início da guerra, o volume de dinheiro em circulação era o dobro daquele de dois anos antes (Tooze, 2013).

A expansão militar seguiu a receita de Göring e teve seu ritmo determinado não pelos recursos financeiros, mas sim pela dotação de mão de obra e de matérias-primas. Essa determinação era tamanha que, em muitas ocasiões, os insumos disponíveis se mostraram insuficientes aos planos de produção. O caso mais emblemático era o da escassez de aço, que resultava da deficiente importação de minério de ferro e, conforme Evans (2018, p. 185), “[...] tornava ridículo o intuito irracionalmente ambicioso de Hitler de mobilizar uma força aérea de 21 mil aeronaves no início da vindoura guerra”, sendo que a frota máxima chegou a cinco mil, em 1944. De 1937 a 1945, “[...] não houve ocasião em que a distribuição de aço, matéria-prima básica da economia industrial, tivesse sido alterada significativamente sem a aprovação pessoal de Hitler” (Tooze, 2013, p. 286). Em agosto de 1938, mais de 40% da produção alemã de aço era destinada à esfera militar.

O impacto dessa concentração no destino do aço foi especialmente crítico para o sistema ferroviário alemão (*Reichsbahn*), o qual, em 1938, recebeu menos da metade do aço necessário para a manutenção da infraestrutura existente. Nesse ano, os trens de carga circulavam com avisos de freios defeituosos e “[...] o estado de ruína da rede alemã de ferrovias, anteriormente motivo de orgulho, tornara-se tão grave que começou a suscitar comentários internacionais” (Tooze, 2013, p. 302). Adotou-se, então, um sistema de racionamento das mercadorias transportadas, no qual se priorizaram as exigências das forças armadas, os alimentos perecíveis e os itens de exportação necessários para manter o esforço importador. Devido à contração da capacidade de transporte das ferrovias, a economia alemã foi acometida, em 1940 – quando a guerra já havia iniciado –, por uma paralisação no abastecimento de carvão, insumo responsável pelo suprimento de 90% das necessidades energéticas do país. A interrupção impactou até mesmo a economia de guerra, atingindo uma em cada dez fábricas de armamentos.

A partir de 1938, constata-se um hiato crescente entre a capacidade de transporte da *Reichsbahn* e o volume de tráfego, indicando utilização excessiva da malha ferroviária. O fato de, ainda em “tempo de paz”, os vagões de carga serem repostos a uma taxa menor do que a necessária para cobrir o

desgaste pelo uso – sofrendo uma redução de 15% entre o final da década de 1920 e 1937 – suscita, por si só, dúvidas sobre o caráter racional do esforço armamentista e sua continuidade. A gestão questionável do modal ferroviário se agravou pelo fato de que os vagões de carga, escassos até mesmo para atender ao esforço armamentista, foram utilizados para o transporte de judeus deportados, fornecendo testemunho da centralidade do fator ideológico nas decisões políticas nazistas (Tooze, 2013).

Em consonância com Tooze (2013, p. 198), para quem o rearmamento representou “uma sangria no padrão de vida alemão”, Evans (2018, p. 337) afirma que a economia nacional estava “em uma situação de guerra muitos anos antes do início da guerra propriamente dita”. Para utilizar a expressão de Scherner (2010, p. 443), a economia alemã podia ser considerada como uma “economia de guerra em tempo de paz”. No final da década de 1930, a população alemã pagava a maior carga de impostos na Europa e, apesar do pleno emprego, os salários eram, em média, baixos, com mais de 60% do orçamento familiar sendo consumido em gastos com alimentação, aluguel e contas dos serviços públicos (Tooze, 2013). A tentativa de Hitler de implantar os chamados “produtos do povo” (*Volksprodukte*, em alemão) – itens de consumo em versões padronizadas – esbarrava no poder de compra da população, sendo o caso mais emblemático o do “carro do povo”, ou *Volkswagen*, que não teve uma só unidade entregue a comprador civil no Terceiro Reich (Tooze, 2013, p. 192). Em 1938, quando a Alemanha enfrentava forte escassez de habitações, todos os novos empréstimos hipotecários foram abolidos, embora os recursos destinados, naquele ano, aos gastos militares fossem “[...] suficientes para custear até mesmo o mais gigantesco programa habitacional” (Tooze, 2013, p. 199).

Em 1939, ocorreu a segunda crise cambial do período nazista, quando a escassez de divisas obrigou o regime a diminuir o ritmo dos gastos bélicos para priorizar as exportações. A queda drástica nas importações de matérias-primas para um quinto de seu valor fez com que as forças armadas, por exemplo, recebessem pouco mais de metade da cota de aço planejada para o ano. A crise cambial é, curiosamente, apontada por Tooze como um importante motivador da opção de Hitler pela guerra em setembro. Dada a restrição a um novo *boom* na produção de armamentos, e levando em conta tanto a dinâmica da corrida armamentista mundial quanto a premissa nazista da inevitabilidade da guerra, aquele parecia ser um momento de vantagem da Alemanha em relação a seus inimigos. Tudo dependia, portanto, da capacidade

de assegurar a vitória “[...] antes que a coalizão antialemã pudesse mobilizar todos os seus recursos” (Harrison, 1988, p. 181, tradução nossa). Embora a decisão da Alemanha de iniciar a guerra em um contexto de desestruturação de sua economia possa gerar estranheza, elucida-nos, nesse sentido, a advertência de Evans (2018, p. 267) de que Hitler não agia segundo as regras convencionais da diplomacia, as quais “[...] consideravam que seus objetivos fundamentais [seriam] evitar o conflito e solucionar, por meio de negociação, as disputas internacionais”.

Diante da invasão da Polônia e do início da guerra, é inevitável a pergunta suscitada por Scherner (2010, p. 433, tradução nossa): “O quão bem a economia alemã estava preparada para travar a guerra no final dos anos 1930?”. O questionamento – “objeto de controvérsia” há décadas, lembra o autor – dá ensejo a uma comparação de forças entre os lados combatentes no conflito mundial. Harrison (1988), ao examinar o volume de munições, concluiu que houve uma vantagem inicial para a Alemanha. A Tabela 1 mostra que as despesas anuais na produção alemã de munições, no quinquênio que antecedeu a guerra, se igualaram às de seus principais adversários somados, sendo que os Estados Unidos ainda não haviam ingressado no conflito e o país contava com o apoio do Japão. Porém, a vantagem esvaiu-se rapidamente diante do vultoso aumento na produção por parte dos Aliados. Contrapondo-se, parcialmente, à ideia da vantagem inicial alemã, Tooze (2013, p. 376) alerta que os “diversos episódios de escassez de matérias-primas” teriam impossibilitado a formação de estoques de armamentos e, logo, a Alemanha enfrentou uma crise de munições.

Tabela 1 – Despesas anuais na produção de munições, 1935-1944 (US\$ bilhão)

País	1935/39	1940	1941	1942	1943	1944
Estados Unidos	0,3	1,5	4,5	20,0	38,0	42,0
Reino Unido	0,5	3,5	6,5	9,0	11,0	11,0
União Soviética	1,6	5,0	8,5	11,5	14,0	16,0
Alemanha	2,4	6,0	6,0	8,5	13,5	17,0
Japão	0,4	1,0	2,0	3,0	4,5	6,0

Fonte: Harrison (1988, p. 172). Elaboração dos autores.

Broadberry e Harrison (2008, p. 9, tradução nossa) dividem a guerra em dois períodos principais (1939-1942 e 1942-1945) e apontam que o primei-

ro período, quando “considerações econômicas [foram] menos importantes do que fatores puramente militares”, foi marcado pela liderança do Eixo. O fracasso da Alemanha no segundo período, de acordo com os autores, estaria ligado às suas desvantagens econômicas: em 1942, seus adversários tinham o dobro de população e de produção e vinte vezes o território dos países do Eixo. As desvantagens econômicas refletiam-se diretamente na produção de equipamentos bélicos, conforme as estatísticas coligidas pelos autores (Broadberry; Harrison, 2008, p. 17). A razão entre a produção dos Aliados e a produção dos países do Eixo durante a guerra foi maior do que um para todos os tipos de armamentos: rifles e carabinas (1,9), aviões de combate (2,6), metralhadoras (2,9), armas (2,9), veículos blindados (4,3), morteiros (5,1), grandes embarcações navais (5,2) e pistolas automáticas (9,8).

Ainda de acordo com Broadberry e Harrison (2008, p. 9, tradução nossa), a superioridade econômica dos Aliados lhes permitiu “[...] assumir riscos, absorver o custo dos erros, substituir as perdas”. De maneira diametralmente oposta, “[...] o planejamento alemão não previa margem de erro” (Tooze, 2013, p. 737). Segundo Tooze, a rápida rendição da França teria motivado uma percepção de que o Exército alemão era invencível, premissa que seria utilizada no planejamento militar nazista e teria gerado uma visão irrealista da guerra. Como avalia Scherner (2010, p. 434, tradução nossa), “Parecia que os alemães não tinham uma grande estratégia até o final de 1940 porque eles não tinham uma visão realista da guerra que estavam enfrentando”.

A confiança da Alemanha na invencibilidade de seu Exército pode ser exemplificada pelos desdobramentos da Operação Barbarossa, a invasão da União Soviética em junho de 1941. Com base na “presunção de êxito militar imediato”, os nazistas contabilizaram em seu programa de combustível aeronáutico de 1942 o petróleo que seria disponibilizado pelos campos do Cáucaso, os quais se situavam a dois mil quilômetros da fronteira da União Soviética (Tooze, 2013, p. 516). A conquista desses campos “[...] não foi tratada como o tremendo empreendimento industrial-militar que realmente era, e sim inserida como pré-condição para a realização de outro gigantesco plano industrial”, qual seja, a preparação para o conflito aéreo contra a Grã-Bretanha e os Estados Unidos (Tooze, 2013, p. 507). Ao contrário da expectativa nazista, a resistência do Exército Vermelho estendeu longamente o conflito e teria sido o principal responsável pelo desgaste do Exército alemão.

A guerra intensificou o processo de deterioração da economia alemã. “Tanto em termos econômicos quanto militares, a Alemanha nazista seguia

rumo à bancarrota”, observa Tooze (2013, p. 395). Os dados expostos pelo autor ilustram o processo de declínio. Em 1940, a parcela da renda nacional destinada às Forças Armadas aumentou de 20% para 30% e o esforço de guerra açambarcou 55% da produção de aço à custa de cortes drásticos em outras áreas dependentes do insumo. Também a brusca diminuição do ferro disponível para consumo civil, passando para um quarto do montante pré-guerra, acarretou, já no primeiro inverno do conflito, uma escassez de produtos essenciais como fogões e aquecedores. A frágil situação do balanço de pagamentos, termômetro para o esforço armamentista, refletia-se nas reservas da Alemanha, que não chegavam a 700 milhões de dólares, enquanto as da Grã-Bretanha e da França eram dez vezes maiores. A queda na importação de matérias-primas iniciada em 1939 restringiu as compras externas; em março de 1940, equivaliam a menos de um terço do seu valor de 1932, no auge da Grande Depressão (Tooze, 2013).

Enquanto os “benefícios decorrentes da vitória final da Alemanha” – anunciados diversas vezes por Hitler em 1940 – não apareciam, as prioridades para a população alemã eram bastante claras: “[...] assegurar o abastecimento de alimentos e proteger a Alemanha contra ataques aéreos” (Tooze, 2013, p. 485). É interessante vislumbrar quando se daria, caso fosse possível, a anunciada “vitória final da Alemanha”, já que Hitler dizia que, “[...] após a conquista de *Lebensraum* no leste, a Alemanha estaria pronta para uma ‘guerra contra continentes’” (Tooze, 2013, p. 478). A afirmação remetia aos Estados Unidos, cujo presidente, Franklin D. Roosevelt, vinha sendo pintado como um dos principais expoentes da “conspiração judaica mundial”. “O antissemitismo perpassava em todos os aspectos da avaliação estratégica alemã” (Tooze, 2013, p. 460).

Entre as várias disfunções econômicas suscitadas ou agravadas pelo início da guerra, uma das mais significativas foi a escassez de força de trabalho, fator que surgiria, de acordo com Tooze (2013, p. 406), “como limitante crítico da economia alemã de guerra”. A agricultura, que já vinha sofrendo com a falta de mão de obra desde 1938, foi o setor que apresentou problemas de modo imediato, com a redução compulsória da produção de alimentos que exigiam muitos trabalhadores, como batatas e outras raízes. Em meados de 1941, 85% dos jovens entre 20 e 30 anos estavam nas forças armadas e a média mensal de baixas na frente oriental era de 60 mil alemães, fatores que levaram o regime nazista a convocar homens de meia-idade para a guerra. Tooze (2013, p. 409) alerta que o dilema nazista deixou de ser o de empregar

pessoas na esfera civil ou militar entendidas genericamente; de modo mais preciso, “A escolha era entre recrutar homens para as forças armadas ou deixá-los nas fábricas produzindo o necessário para a guerra”. Exemplo emblemático dessa situação é o episódio de 1942 em que as forças armadas incluíram no recrutamento ao menos “[...] 200 mil homens retirados das fábricas de armamento” (Tooze, 2013, p. 572). Harrison (1988) também observa que a desproporção entre soldados, empregados da indústria de guerra e trabalhadores da esfera civil era tamanha que tornava a economia de guerra alemã insustentável – ao contrário do que ocorria no Reino Unido, onde para cada soldado havia um trabalhador na indústria de defesa e dois na esfera civil.

Em face dos problemas relacionados à insuficiência da força de trabalho, o regime nazista começou a utilizar mão de obra estrangeira, incluindo os prisioneiros dos campos de concentração. Herbert (2000, p. 192, tradução nossa) afirma que essa solução envolvia uma “[...] contradição entre o interesse econômico em explorar o maior número de estrangeiros possível e os princípios ideológicos do Nacional Socialismo”, os quais buscavam proteger a população do “sangue estrangeiro”; essa contradição teria gerado um “rígido sistema hierárquico racista para o tratamento de trabalhadores forçados”. O fenômeno também foi observado por Fleischhacker e Spoerer (2002, p. 171, tradução nossa), que, caracterizando esse sistema como um “híbrido de preconceito racial e consideração política”, apontam que a base dessa hierarquia – formada por poloneses, cidadãos soviéticos, ciganos e judeus – só não foi completa e imediatamente destruída em razão da necessidade premente de mão de obra. Arendt (2012, p. 595) lembra que essa crise propiciou a “[...] transformação temporária dos campos de concentração em campos de trabalho forçado”.

Herbert (2000) acredita que a economia alemã teria colapsado no máximo em 1942 caso não utilizasse mão de obra estrangeira, a qual representava 25% da força de trabalho em 1944. Cabe mencionar, porém, a constatação feita por Tooze (2013, p. 594) de que os prisioneiros dos campos de concentração constituíam não um estoque de mão de obra, mas sim um fluxo, com a mortalidade em 1942 sendo tão elevada que a administração econômica dos campos foi “[...] incapaz de preencher [suas] metas de população escrava”. Em consonância com Arendt (1999), o autor aponta ainda que apenas parte das vítimas trabalhou para o *Reich*, com o restante sendo destinado ao “extermínio imediato”. Em Auschwitz, por exemplo, somente “cerca de 25% de

cada carregamento” era selecionado para o trabalho (Arendt, 1999, p. 105). Essa parcela é ainda menor quando considerada apenas a população judaica: 900 mil judeus dos 1,1 milhão deportados para Auschwitz entre 1941 e 1945 foram mortos imediatamente (Tooze, 2013). Além disso, a maioria dos internos trabalhava em atividades de manutenção do próprio campo de concentração. Vale dizer, “[...] os imperativos ideológicos eram claramente dominantes, porém sujeitos a ajustes pragmáticos quando as circunstâncias os tornavam necessários” (Tooze, 2013, p. 588). Ao identificar que os nazistas optaram pela morte de milhões de “inimigos raciais”, muitas vezes sem atentar para a sua “utilidade para a economia de guerra”, Tooze (2013, p. 583) conclui que, para o regime, “[...] as considerações econômicas tinham importância secundária [e] a primazia dos aspectos políticos era absoluta”.

Em setembro de 1941, o *Reichsbank* reuniu dados sobre a crítica situação da moeda alemã com o intuito de provocar alguma medida resolutiva por parte da liderança nazista: enquanto o suprimento de bens de consumo havia se reduzido à metade, a quantidade de moeda em circulação havia dobrado, o mercado negro e o escambo já haviam sido adotados pela população, e o país corria sérios riscos de cair em uma grave inflação, nos moldes da ocorrida na década de 1920. A relação entre a indústria alemã e as autoridades do setor de armamentos também deteriorara – houve aumento dos impostos sobre lucros e rendimentos, que passaram de 40% para 50% em 1941 e 55% em 1942, e um decreto reduziu em 20% as taxas de lucro permitidas para a indústria, a fim de diminuir os preços dos armamentos adquiridos pelo *Reich*.

A situação socioeconômica do país agravou-se ainda mais em abril de 1942 devido a uma série de cortes das rações de alimentos para a população, decretados pelo Ministério da Alimentação. Como era de se esperar, a redução na disponibilidade de alimentos foi mais dramática para os trabalhadores estrangeiros, multiplicando-se os casos diários de pessoas que desmaiavam em frente às suas máquinas devido à “dieta de lenta inanição”. Após a crise alimentar de 1942, decidiu-se que o Exército deixaria de receber entregas de alimentos e passaria a depender dos territórios conquistados. As exigências de alimentos aos territórios sob o domínio nazista se tornaram tão extremas que parte das suas populações – a começar pelos judeus – foi imediatamente excluída das rações de pão. Assim, a política alimentar cada vez mais associou-se ao genocídio racial (Tooze, 2013).

Essas fortes limitações na vida cotidiana dos alemães não eram compensadas por maiores chances de vencer o conflito mundial. A escassez de

matérias-primas, principalmente de carvão e aço, tornava “absurdos os gigantescos planos de expansão” para a indústria bélica (Tooze, 2013, p. 555). Em 1941, poucas semanas após a comunicação de um grande programa de produção de aeronaves, a Força Aérea foi obrigada a se resignar com a mera substituição dos aviões destruídos, uma vez que o plano inicial não apresentava correspondência física em insumos. A escassez de combustíveis também ameaçava de modo crítico a mobilidade do Exército. Segundo Evans (2018, p. 327), durante toda a guerra, a Alemanha “[...] nunca teve mais do que 1 milhão de toneladas em reservas de petróleo, ao passo que a Inglaterra tinha 10 milhões em 1942 e mais de 20 milhões dois anos depois”.

Em 1942, conforme Tooze (2013), generalizou-se o entendimento de que seria impossível vencer o conflito, sendo que importantes generais concordavam que a conduta racional da liderança alemã, à luz do fracasso na frente oriental, seria buscar um desfecho político. Tooze (2013, p. 651) informa ainda que um desses generais teria enviado um memorando a Hitler, solicitando “[...] um fim negociado para a guerra como única forma de salvar a Alemanha do desastre”. O contexto de declínio alemão e o posicionamento das lideranças do Exército, todavia, não demoveram Hitler de continuar a guerra. O *Führer*, aliás, já demonstrara sua obstinação em discurso proferido no início daquele ano: “Se o povo alemão não estiver preparado para se empenhar integralmente na luta por sua sobrevivência, muito bem; nesse caso, deverá desaparecer!” (Hitler *apud* Tooze, 2013, p. 561). Como apontado por Evans (2018, p. 360), Hitler não enfrentava uma guerra de objetivos racionais; não havia meio-termo: “ou a Alemanha alcançava a hegemonia global ou afundaria”.

Em reação ao abalo na frente oriental, Albert Speer, que gozava da confiança de Hitler, foi nomeado para o cargo de ministro de Armamentos do *Reich* em fevereiro de 1942, quando ficaria famoso por seu “milagre armamentista”. Tooze (2013, p. 617) adverte que o aumento na produção de equipamentos bélicos, embora real, foi “muito menos excepcional do que comumente se acredita”. Speer manipulava as estatísticas para que a produção parecesse maior, com o “milagre” desempenhando, principalmente, papel propagandístico. Segundo Tooze (2013), à medida que a situação militar alemã se aproximava do colapso, as promessas de armas milagrosas ganhavam espaço na propaganda política. O caso que melhor ilustra “a crescente falta de realismo da propaganda de armamentos” é o do submarino Mark XXI, o qual foi produzido às pressas, sem a realização dos devidos testes, com o ob-

jetivo de ser apresentado ao público na celebração do aniversário de Hitler. Exibindo graves infiltrações, o submarino precisou ser rebocado tão logo a plateia se dispersou (Tooze, 2013, p. 678).

Em 1943, o território ocupado pelos nazistas encarava “[...] uma onda inflacionária que trazia consigo uma crescente desorganização e colapso da produção” (Tooze, 2013, p. 711). A espoliação alemã fora tão intensa que os recursos fornecidos pelos territórios ocupados lograram, basicamente, possibilitar o prolongamento da guerra. Na Grécia, por exemplo, em meados de 1942, o índice de preços havia aumentado mais de 340%. Outro país sob domínio nazista que enfrentou a desintegração econômica foi a França, com as exigências alemãs representando, em 1943, 50% da renda nacional francesa (Tooze, 2013).

Para além da utilização de recursos oriundos das áreas ocupadas, os gastos bélicos financiados por recursos internos já representavam, em 1943, 60% da renda nacional alemã (Harrison, 1988). Mesmo com esse grau de mobilização, a superioridade material dos Aliados era esmagadora, o que impedia a propaganda armamentista de Speer de ocultar da população a perspectiva de derrota. Com isso, uma onda de abatimento se instalou, sendo reprimida pelo regime nazista com a intensificação da violência: “[...] os tribunais já proferiam sentenças de morte contra alemães por derrotismo e sabotagem à razão de 100 por semana” (Tooze, 2013, p. 668). Ninguém estava imune à sentença; em meados de 1943, dois gerentes do Deutsche Bank foram mortos por terem feito “observações derrotistas”.

No início de 1944, a Força Aérea alemã foi praticamente dizimada: as principais fábricas de aeronaves foram bombardeadas e os aviões de combate eram derrubados a taxas extraordinárias (43% em abril, 50% em maio e junho). Em meados do ano, perdendo a batalha na frente oriental, o Exército alemão havia recuado até o ponto de partida de 1941. Segundo Tooze (2013), as perdas territoriais nesse ano – Ucrânia e Turquia – encerraram em definitivo a possibilidade de continuação do esforço armamentista.

Mesmo diante da iminente derrota, qualquer evento de estagnação no avanço inimigo era suficiente para o regime de Hitler “[...] recuperar a confiança e se convencer, repetidas vezes, de que não estava tudo perdido” (Tooze, 2013, p. 720). Exemplo disso é o episódio de março de 1945, quando Speer, mesmo reconhecendo que o colapso econômico era inevitável, pondera que seria possível “[...] o prosseguimento da produção de armamentos por mais oito semanas” (Tooze, 2013, p. 722). Na última reunião entre Hitler e Speer,

em março de 1945, o *Führer* teria insistido na ideia de “[...] elevar a resistência ao limite máximo” (Tooze, 2013, p. 723). O autor adverte que não se deve minimizar “as consequências desse tipo de raciocínio por parte da liderança política do Terceiro Reich” (Tooze, 2013, p. 722), já que as últimas batalhas foram as mais sangrentas da guerra: em 1944, 1,8 milhão de soldados alemães morreram, contra 1,4 milhão nos primeiros cinco meses de 1945, números que não contabilizam as vítimas civis de bombardeios aliados. Quando os Estados Unidos e a União Soviética já haviam adentrado o território alemão, ou seja, quando a derrota era inescapável, Hitler ordenou, em 19 de março de 1945, o Decreto Nero, pelo qual deveria ser destruída toda a infraestrutura restante da Alemanha e dos territórios ocupados – medida que acabou não sendo cumprida por seus comandantes (Evans, 2018).

3. Utilitarismo e economia nazista

Uma vez sistematizados os elementos centrais da doutrina utilitarista clássica e coligidas evidências diversas acerca da trajetória da economia alemã sob o nazismo, cabe, por fim, confrontar a doutrina e os fatos, a partir da linha de abordagem provocada por Arendt (2012). A política econômica nazista desafia a doutrina utilitarista por diferentes perspectivas. Diante do utilitarismo clássico, que preconiza a maior felicidade para o maior número de pessoas, a infração mais óbvia do nazismo seria a distinção adotada pelo regime em relação aos indivíduos, discriminando as populações judaica, cigana e polonesa, entre outras. E mesmo que se levasse em conta somente “aqueles cujo interesse está em jogo” (Bentham, 1984, p. 3), a saber, aqueles considerados por critérios étnicos próprios como população alemã, vale lembrar que o padrão de vida no país iniciou uma trajetória declinante já antes do início da guerra (Evans, 2018; Scherner, 2010; Tooze, 2013). De mais a mais, como lembra Orwell (2017, p. 30), o slogan “Maior felicidade para um número maior [de pessoas]” nunca foi o adotado pela liderança nazista.

Pode-se conjecturar, não obstante, que o regime nazista planejava um futuro promissor para a população alemã em seu *Generalplan Ost*, o qual se concretizaria, em princípio, com a vitória na guerra (Tooze, 2013). Lembremo-nos, todavia, da assertiva de Jevons (1996), segundo a qual jamais deveriam ser estimados como certos os acontecimentos que podem ou não vir a acontecer. Em vez de assumir a vitória como pressuposto – noção aparentemente compartilhada em algum nível entre os membros da cúpula nazista –, uma

análise utilitária da situação deveria sopesar as reais chances de a Alemanha vencer o conflito mundial. Com efeito, o Eixo apreciou alguma vantagem inicial, que, no entanto, perdurou no máximo até o ano de 1942, quando a superioridade material dos Aliados se tornou evidente (Broadberry; Harrison, 2008). A realidade, porém, não demoveu Hitler de seus objetivos, tanto que o “milagre armamentista de Speer” ocorreu na segunda metade da guerra, quando seu desfecho já estava em grande medida definido. Assim, é bastante ilustrativa a definição de Arendt (2012) do ano de 1942 como o marco a partir do qual as normas totalitárias prevaleceram de modo inequívoco sobre qualquer ponderação de ordem econômica.

Diante do acúmulo de evidência sobre a impossibilidade de vencer o conflito, a decisão de continuá-lo, dessa forma encaminhando a Alemanha para “uma derrota mais cataclísmica do que a que havia derrubado o kaiser” (Tooze, 2013, p. 19), não pode ser explicada com base em parâmetros utilitários. Referindo-se à série de derrotas alemãs na frente oriental, Evans (2018, p. 333) observa:

Esses desdobramentos lançaram dúvidas sobre a racionalidade de todo o esforço de guerra do Eixo. Pois, no fim das contas, em qualquer guerra o sucesso e o fracasso devem ser medidos pelos objetivos com que os beligerantes entram no conflito, e esses objetivos precisam ser realistas para que haja alguma chance de sucesso. [...] Os objetivos de Hitler eram ilimitados.

Uma segunda perspectiva pela qual a economia nazista parece contrapor-se aos princípios utilitários é aquela que diz respeito ao utilitarismo restrito à noção de maximização de resultado, ou, em outros termos, ao utilitarismo enquanto sinônimo de racionalidade econômica. Em relação a essa perspectiva, tal como Tooze (2013, p. 335), para quem o regime nazista colocava em segundo plano a “estabilidade econômica convencional”, Arendt (2012, p. 570) salienta o “desprezo geral dos regimes totalitários pelos assuntos econômicos e financeiros”. Ainda que os anos iniciais do regime nazista pudessem ser avaliados, mesmo que parcialmente, como racionais e utilitários, cabe recordar o processo contínuo de radicalização apontado por Arendt (2012). Conquistas econômicas como a estabilidade da moeda e o controle do balanço de pagamentos – além do fim do desemprego, que decorreu, conforme Evans (2018), do alistamento militar obrigatório – não passaram de meios para a continuidade do esforço armamentista.

A “irracionalidade do regime de Hitler”, para utilizar a expressão de Tooze (2013, p. 183), pode ser também identificada no confronto com as

medidas elencadas por Max Weber como típicas de uma gestão econômica racional. Conquanto o próprio Weber (2000, p. 67) advirta que a racionalidade em uma economia de guerra é constituída por parâmetros menos rígidos, dado o estabelecimento da “economia de bancarrota”, deve-se destacar que a política econômica nazista não satisfazia essas medidas mesmo antes do início do conflito mundial. A deterioração do modal ferroviário constitui um exemplo dessa irracionalidade econômica. Já em 1938, quando apresentava sérios problemas de abastecimento de insumos e de transporte de passageiros, foi utilizado para o transporte de judeus deportados. Outro exemplo é o dos fertilizantes à base de nitrogênio, necessários para a agricultura, que foram desviados, entre 1943 e 1944, para a produção de explosivos, resultando em quedas drásticas nas colheitas, embora sem impactar no resultado final da guerra (Tooze, 2013).

A irracionalidade econômica do regime também se evidencia no próprio esforço armamentista, pois os planos de produção de equipamentos bélicos se mostraram bastante irrealistas ao não considerarem em seus cálculos as reais disponibilidades de insumos (Tooze, 2013). Em termos mais amplos, pode-se citar, ainda, as necessidades básicas da população, deixadas em segundo plano em decorrência da prioridade do rearmamento: o racionamento de alimentos foi adotado em 1935; a abolição de novos empréstimos hipotecários ocorreu a partir de 1938, justamente quando o país enfrentava sua pior crise habitacional; os bens de consumo, de maneira geral, foram relegados nas escassas importações. A destinação bélica dada a uma parcela crescente da economia, com prejuízos à esfera civil e aos países ocupados, colocou o regime em situação duvidosa quanto à sua continuidade no longo prazo (Tooze, 2013).

Por fim, as decisões econômicas do regime nazista desafiam os pressupostos utilitários sobre a natureza humana autointeressada e maximizadora. O emprego refreado da força de trabalho dos campos de concentração atesta o papel secundário do interesse econômico e, como afirmado por Tooze (2013), a predominância do aspecto ideológico. Nesse caso, de acordo com Herbert (2000), o interesse econômico deveria ter levado à máxima utilização da mão de obra. É principalmente nesse âmbito que reside a argumentação de Arendt (2012, p. 557) a respeito da incompatibilidade entre a doutrina utilitarista e o regime totalitário, o qual teria como característica o “desdém em relação aos motivos utilitários”. De acordo com a filósofa, “Esse curioso descaso do domínio totalitário pelo mais óbvio interesse pró-

prio costuma impressionar as pessoas como uma espécie de idealismo equivocado. E essa impressão encerra certa verdade, se entendemos por idealismo apenas a ausência de egoísmo e de motivações de senso comum” (Arendt, 2008, p. 372).

O sentido dessa atitude nazista capaz de “impressionar as pessoas como uma espécie de idealismo equivocado” fora explorado anos antes da publicação da obra de Arendt por outro observador arguto do regime. George Orwell, em sua resenha sobre o livro *Mein Kampf*, publicada no início da guerra, em 1940, assevera que Hitler compreendera que a natureza humana não se limita à simples busca hedonista. De acordo com Orwell (2017, p. 29), ele teria captado “a falsidade da postura hedonista diante da vida”, o fato de que os seres humanos não ansiariam apenas por motivos utilitários como segurança, conforto e bom senso, mas igualmente por um sentido épico para suas existências: “[...] eles também, *ao menos intermitentemente*, querem luta e autossacrifício, e isso sem falar em tambores, bandeiras e desfiles demonstrativos de lealdade” (Orwell, 2017, p. 30, grifo nosso).

Ao compreender essa complexidade, os nazistas buscaram organizar a sociedade e a economia alemãs sobre bases não utilitárias. Conforme Orwell (2017, p. 30), enquanto doutrinas como capitalismo e socialismo prometiam “uma vida boa”, Hitler oferecia “luta, perigo e morte”, resultando, paradoxalmente para uma ponderação utilitária, em uma nação inteira aos seus pés. E os fracassos econômicos e irracionalidades do regime nazista explicam-se, de modo mesmo fundamental, também por sua orientação não utilitária.

A experiência totalitária nazista constituiu um dos capítulos mais destrutivos, senão o mais destrutivo, do período sugestivamente denominado por Hobsbawm (1995) de “Era da Catástrofe”. Como apontado por Harari (2018), o regime nazista desafia as análises baseadas apenas em parâmetros convencionais, os quais buscam associar os desdobramentos históricos a fatores materiais e econômicos, sendo necessário, também, conjecturar sobre sua dimensão ideológica. Em consonância com Arendt (2012), que atribui à ideologia o fato de o regime nazista tornar-se alheio a questões utilitárias, Tooze (2013, p. 26) destaca que os riscos assumidos pelos nazistas na guerra, ao desafiarem “a racionalização em termos de autointeresse pragmático”, só podem ser explicados a partir desse fator.

A incompatibilidade entre a doutrina utilitária e a ideologia nazista emerge já em suas diferentes motivações. Enquanto o utilitarismo econômico vislumbra o desenvolvimento econômico, a ideologia nazista assenta-se na noção

de que o motor da história está na luta entre as raças por sobrevivência (Tooze, 2013). Essa visão ultrapassou os limites do discurso, tornou-se a própria realidade da Alemanha, e, sob um processo contínuo de radicalização e concentração de poder nas mãos do *Führer*, subordinou todas as esferas da sociedade, inclusive a econômica, à ideologia (Arendt, 2012). Com isso, as políticas econômicas adotadas pelo regime priorizaram, desde o início, a preparação para a vindoura guerra, vista como inevitável pelos nazistas.

Em contraste com a noção de racionalidade econômica vinculada ao utilitarismo clássico, a “irracionalidade” do regime nazista reside justamente no fato de não basear suas ações em um cálculo de custo e benefício. Ao contrário, como destacado por Arendt (2012, p. 632), o “princípio de ação” em um regime totalitário “[...] é a lógica do pensamento ideológico”. As ações são fruto de um processo lógico baseado em uma premissa ideológica aceita como verdadeira – que, no caso nazista, seria a eterna luta de raças, cujo objetivo imediato seria a dizimação dos judeus. Nos estágios finais do conflito, Hitler “[...] não tinha ilusões sobre a estreiteza da janela de oportunidade estratégica da Alemanha” (Tooze, 2013, p. 636). O risco cada vez mais evidente de perder inteiramente a guerra, entretanto, não foi suficiente para conduzir a liderança nazista na direção do apaziguamento com as nações oponentes. Mesmo quando a atitude racional seria encontrar um fim negociado para o conflito, a obstinação nazista assentou-se na lógica do pensamento ideológico apontado por Arendt (2012). Um princípio de ação segundo o qual o terror totalitário não visa beneficiar o “poder despótico de um homem”, mas sim transformar a realidade à imagem de sua ideologia a qualquer custo.

Referências

ANIEVAS, A. Reassessing the nazi war economy and the origins of the second world war. *Historical Materialism*, v. 22, n. 3-4, p. 281-297, 2014.

ARENDRT, annah. *Compreender: formação, exílio e totalitarismo* (ensaios). São Paulo: Companhia das Letras; Belo Horizonte: Editora UFMG, 2008.

ARENDRT, H. *Eichmann em Jerusalém*. São Paulo: Companhia das Letras, 1999.

ARENDRT, H. *Origens do totalitarismo*. São Paulo: Companhia das Letras, 2012.

BEL, G. Against the mainstream: nazi privatization in 1930s Germany. *The Economic History Review*, v. 63, n. 1, p. 34-55, 2010.

BENTHAM, J. *Uma introdução aos princípios da moral e da legislação*. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

BROADBERRY, S.; HARRISON, M. Economics of the two world wars. DURLOUF, S.; BLUME, L. (Org.). *The new Palgrave: dictionary of economics*. Nova York: Palgrave Macmillan, 2008.

BUCHHEIM, C.; SCHERNER, J. The role of private property in nazi economy: the case of industry. *The Journal of Economic History*, v. 66, n. 2, p. 390-416, 2006.

CHIAPPIN, J. R. N.; LEISTER, A. C. O programa utilitarista e a teoria das formas do governo e do Estado, de Hobbes e Hume a Bentham: o princípio utilitarista, o Estado como agente racional, o interesse público e o problema da captura. *Revista Política Hoje*, v. 27, n. 1, p. 105-141, 2018.

COUTO, J.; HACKL, G. Hjalmar Schacht e a economia alemã (1920-1950). *Economia e Sociedade*, v. 16, n. 3, p. 311-341, 2007.

EVANS, R. *Terceiro Reich na história e na memória: novas perspectivas sobre o nazismo, seu poder político, sua intrincada economia e seus efeitos na Alemanha do pós-guerra*. São Paulo: Planeta do Brasil, 2018.

FEIJÓ, R. L. C. Uma interpretação do primeiro milagre econômico alemão (1933-1944). *Revista de Economia Política*, v. 29, n. 2, p. 245-266, 2009.

FLEISCHHACKER, J.; SPOERER, M. Forced laborers in Nazi Germany: categories, numbers and survivors. *Journal of Interdisciplinary History*, v. 33, n. 2, p. 169-204, 2002.

HARARI, Y. *Sapiens: uma breve história da humanidade*. Porto Alegre: L&PM Pocket, 2018.

HARRISON, M. Resource mobilization for World War II: the U.S.A., U.K.,

U.S.S.R., and Germany, 1938-1945. *Economic History Review*, v. 41, n. 2, p. 171-192, 1988.

HERBERT, U. Forced laborers in the Third Reich: an overview. *International Labor and Working-Class History*, n. 58, p. 192-218, 2000.

HOBBSBAWM, E. *Era dos extremos: o breve século XX: 1914-1991*. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

HUNT, E. K; LAUTZENHEISER, M. *História do pensamento econômico: uma perspectiva crítica*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

JEVONS, W. S. *A teoria da economia política*. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

MARSHALL, A. *Princípios de economia: tratado introdutório*. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

MILL, J. S. *Sistema de lógica dedutiva e indutiva e outros textos*. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

MILL, J. S. *Utilitarismo*. São Paulo: Hunter Books, 2014.

MULGAN, T. *Utilitarismo*. Petrópolis: Vozes, 2014.

ORWELL, G. *O que é fascismo? e outros ensaios*. São Paulo: Companhia das Letras, 2017.

RITSCHL, A. Deficit spending in the nazi recovery, 1933-1938: a critical reassessment. *Journal of the Japanese and International Economies*, v. 16, n. 4, p. 559-582, 2002.

SCHERNER, J. Nazi Germany's preparation for war: evidence from revised industrial investment series. *European Review of Economic History*, v. 14, n. 3, p. 433-468, 2010.

TOOZE, A. *O preço da destruição: construção e ruína da economia alemã*. Rio de Janeiro: Record, 2013.

WEBER, M. *Economia e sociedade: fundamentos da sociologia compreensiva*. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2000. v. 1.

WEBER, M. *A ética protestante e o “espírito” do capitalismo*. São Paulo: Companhia das Letras, 2004.