



Revista de Estudios en Seguridad Internacional

Vol. 3, No. 2 (2017)

Editada por:
Grupo de Estudios en Seguridad Internacional (GESI)

Lugar de edición:
Granada, España

Dirección web:
<http://www.seguridadinternacional.es/revista/>
ISSN: 2444-6157
DOI: <http://dx.doi.org/10.18847/1>

Para citar este artículo/To cite this article:

José Manuel Serrano, “La industria de guerra alemana como elemento de planificación estratégica durante la Segunda Guerra Mundial”, *Revista de Estudios en Seguridad Internacional*, Vol. 3, No. 2, (2017), pp. 77-96.

DOI: <http://dx.doi.org/10.18847/1.6.5>

Si desea publicar en RESI, puede consultar en este enlace las Normas para los autores: <http://www.seguridadinternacional.es/revista/?q=content/normas-para-los-autores>

Revista de Estudios en Seguridad Internacional is licensed under a [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial 4.0 Internacional License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

La industria de guerra alemana como elemento de planificación estratégica durante la Segunda Guerra Mundial

The German War Industry as Element of Strategic Planning during World War II

JOSÉ MANUEL SERRANO

Universidad de Antioquia, Colombia

RESUMEN: En este artículo se van a analizar las complejidades de la maquinaria económica e industrial alemana durante la Segunda Guerra Mundial. Dejando a un lado los viejos mitos acerca de la eficacia y eficiencia alemanas, se analizará en este trabajo la estructura de la economía alemana antes y durante el conflicto, haciendo especial referencia en los instrumentos organizativos y de control. Los efectos de la estructura económica tuvieron amplia repercusión de la elaboración de los planes estratégicos después de 1933, y fueron especialmente responsables de la derrota de Alemania como consecuencia directa del solapamiento de diversas estructuras económicas e industriales que acabaron mermando tanto la eficiencia como la eficacia del complejo industrial alemán. Igualmente, fueron un factor decisivo a la hora de elaborar planes estratégicos de tipo militar.

PALABRAS CLAVE: Industria alemana, Segunda Guerra Mundial, Economía, Estrategia

ABSTRACT: In this paper we will analyze the complexities of the German economic and industrial machinery during the Second World War. Leaving aside the old myths about German efficiency, it focuses on the particular structure of the German economy before and during the war, with special reference to the instruments of organization and control. The effects of the economic structure had an enormous impact on the preparation of the strategic plans after 1933 and were especially responsible for the defeat of Germany as a direct result of the overlapping of several economic and industrial structures, which undermined the efficiency. They were also a decisive factor in the development of military strategic plans.

KEYWORDS: German Industry, Second World War, Economy, Strategy

Recibido: 2 de junio de 2017

Aceptado: 19 de julio de 2017

Revista de Estudios en Seguridad Internacional, Vol. 3, No. 2 (2017), pp. 77-96.

<http://www.seguridadinternacional.es/revista/>

ISSN: 2444-6157. DOI: <http://dx.doi.org/10.18847/1.6.5>

GUERRA Y ECONOMÍA INDUSTRIAL

La Segunda Revolución industrial representó mucho más que la inclusión de nuevos estándares de producción, la adopción de nuevas fuentes de energía o la creación de estructuras macroeconómicas de capital y trabajo a escala global. Supuso de facto un salto cualitativo de las nuevas formas de relaciones interestatales que comenzaron a basarse desde ese momento en la posición económica e industrial de cada Estado en sus respectivas esferas de influencia. Naturalmente, esto trajo consecuencias directas en el plano de la guerra. Las sociedades acostumbradas a ciertas limitaciones en el uso de la fuerza y movilización de recursos, tuvieron que acostumbrarse a que las escalas de implicaciones sociales durante un conflicto bélico pasaran también a niveles nacionales y globales. Las jóvenes naciones (como Estados Unidos) o las atrasadas (como Japón) adquirieron pronto estos nuevos planteamientos en donde política y economía iban de la mano para avanzar sus posiciones en el panorama de la Relaciones Internacionales a velocidades nunca vistas antes.

Estos factores económicos incidieron también en una rápida aceleración tecnológica que en el plano militar cambió la faz de la guerra y el modo en que ésta afectaba a las sociedades. La revolución técnico-tecnológica militar caminó paralela a la evolución industrial y modificó radicalmente las formas tácticas y los planeamientos estratégicos de las contiendas (Cayuela, 2000: 187). La Gran Guerra de 1914 supuso la puesta en escena definitiva de los cambios que desde la industria y la economía generaron un choque de trenes a escala global que sorprendió incluso a sus propios protagonistas (Ferguson, 2007: 186-212). La I Guerra Mundial representó en este sentido un salto cualitativo, y un punto de no retorno, respecto de las visiones clásicas de las Revoluciones Militares que desde Roberts (1956) a Parker (2002) habían ya avanzado en la imbricación de los factores tecnológicos en la evolución de la guerra, pero que ahora resultaba dramáticamente visible con la indefectible unión de técnica, industria y desarrollo en un contexto mayor de Revolución Tecnológica Militar, concepto este originado por el mariscal soviético Ogarkov en la década de 1980 (Herspring, 1987). Paralelamente, el salto cualitativo generado por estos factores puso a la economía y la industria en el primer plano de las necesidades militares de los grandes Estados y los forzó a enfocar las futuras contiendas desde perspectivas poliédricas y no solo meramente tácticas.

La extensión de la revolución industrial y tecnológica incidió igualmente en la sociedad, implicando al conjunto de sus ciudadanos en el esfuerzo de guerra y haciéndolos copartícipes del desarrollo de las estrategias militares como actores activos desde los factores económicos. Esta Revolución de los Asuntos Militares (Baqués, 2013) transformó estructuralmente el drama de la guerra y obligó a los Estados Mayores a pensar la estrategia militar a niveles de complejidad nunca alcanzados antes a causa de la necesidad de contar con las empresas, el comercio, la industria, la banca y los sistemas de producción a una escala global haciendo que, en teoría, los planes estratégicos antaño esencial y casi únicamente militares, fuesen ahora dependientes de factores económicos e industriales tanto exógenos como endógenos de la sociedad.

La absorción de esta nueva dinámica industrial-militar quedó parcialmente soterrada tras la crisis económica después de la Primera Guerra Mundial, pero el rápido crecimiento de la década de 1920 presagiaba unas tendencias crecientes de los niveles de producción industrial (Aldcroft, 1985: 335-365) que incidirían notablemente en las

complicadas relaciones internacionales de los años 30. Por de pronto, la proliferación de inventos técnico-tecnológicos y el empuje de las nuevas formas de producción industrial, solo parcialmente frenadas por el crack de 1929, repercutieron en un notable aumento de la tecnología militar durante el periodo de entreguerras (Goldman & Eliason, 2003) que comenzó a dejar obsoletas las viejas doctrinas militares basadas esencialmente en una conducción de la guerra principalmente táctica y operacional (Giovanelli, 1952).

EL MITO DE LA EFICACIA Y EFICIENCIA ALEMANAS

La llegada de Hitler al poder en 1933 complejizó el panorama de las relaciones internacionales ya de por sí en difícil equilibrio. Las ambiciones territoriales de Alemania, Italia y Japón, la manifiesta agresividad de la URSS para con alguno de sus vecinos, la proliferación de regímenes autoritarios en Europa, y las no ocultas intenciones de Gran Bretaña por mantener el anacronismo de un Imperio global cuando veinte años antes se había defendido del derecho a la autodeterminación de los pueblos, fueron factores coincidentes para una rápida expansión de la industria y su componente militar. Los programas de expansión militar y aumento de los presupuestos de guerra son incluso ya visibles desde principios de la década de 1930, aunque con velocidades distintas en función de los intereses de los principales Estados (Milward, 1986). La principal diferencia con respecto al periodo inmediatamente precedente a 1914 estribaba en que ahora el facto económico-industrial sería incluso más decisivo teniendo en cuenta la escala, potencia e intereses de los principales actores, la mayoría de los cuales desarrollaron notablemente sus índices de producción industrial muy rápidamente desde finales de la década de 1920.

El aumento de la tendencia creciente de la potencia industrial, y su vivo reflejo en los gastos militares, fueron sin duda inherentes al proceso de rápida expansión del comercio internacional y a la adopción de una tecnología de la producción (Milward, 1986: 217) que significó una mayor productividad en prácticamente todos los sectores. Al margen de las tensiones sociales que esto pudiera generar, o la “explotación” de una masa obrera creciente en los países liberal-capitalistas, lo cierto fue que los Estados con intereses geopolíticos globales o a escala regional, trasladaron gran parte de los beneficios industriales hacia el componente militar.

Estados Unidos y Japón iniciaron su particular carrera armamentista desde que sus intereses confluyeron en el Pacífico, aspecto este muy visible después de la primera invasión de China por Japón en 1931. Ambas naciones vieron incrementar sus índices industriales desde principios de la década de 1930 (O’Neil, 2003), y aunque a velocidades distintas, ambos comenzaron un programa técnico-tecnológico enfocado hacia un hipotético conflicto regional. Gran Bretaña, con un enorme Imperio por defender, vio su potencia industrial multiplicada por dos a comienzo de 1930 en relación con el producto industrial de antes de la Gran Guerra (Floud & McCloskey, 2002), pero a diferencia de otras naciones, tuvo la habilidad de trasladar los productos de ese crecimiento hacia los apartados militares que le permitieran defenderse de una hipotética potencia continental y en defensa de su Imperio, canalizando gran parte de sus recursos y estrategia industrial-militar hacia la Royal Navy y la Fuerza Aérea (Zeitlin, 1995). Es un hecho que la tendencia a la movilización de recursos industriales hacia la planeación de estrategias defensivas y ofensivas afectó a todos los Estados

importantes de Europa durante los años 30, incluso en aquellos que, como la URSS, venían de un proceso de crecimiento industrial más tardío (Harrison, 1988). Incluso Francia, sujeta a enormes tensiones políticas internas, comenzó a movilizar recursos de sus colonias como base preparatoria de una hipotética guerra defensiva contra Alemania (Thomas, 2005).

El caso alemán es paradigmático, en gran medida a causa del mito acerca de su eficacia y eficiencia industrial y militar (Kuczynski, 1945; Stolper, 1940; Sweezy, 1944). Entre otros aspectos, ya durante la guerra e inmediatamente después se hizo especial hincapié en dos aspectos de la economía alemana y su relación con la contienda. Por una parte, que la industria de la Alemania nazi se había movilizado totalmente antes del inicio de las hostilidades permitiendo planes estratégicos de agresión sostenidos por el apoyo de todos los sectores económicos alemanes. Por otra parte, se defendió que la magnitud de esa recuperación industrial germana lo fue en elevados índices de eficiencia operativa a pesar de que Alemania carecía de algunos componentes industriales estratégicos vitales. Ambas cuestiones, entre otras, coadyuvaron a crear el mito de la eficacia industrial-militar alemana y su elevada eficiencia capaces de mantener una prolongada guerra de seis años.

Sin embargo, antes de analizar profundamente estos aspectos es importante clarificar los conceptos. La eficacia se refiere aquí al valor de calidad de los productos industriales finales, en este caso, el armamento que permitió a Alemania sorprendentes y rápidas victorias militares en Europa durante más de dos años. La eficiencia está relacionada con la maximización de los recursos y procesos industriales tanto a nivel estructural como funcional. Como tendremos ocasión de comprobar, ambos elementos estuvieron muy lejos de la realidad, pero se anclaron en la historiografía pergeñando el mito aludido de la gran eficacia y eficiencia alemanas que casi les permitió ganar la guerra.

No obstante, como todo mito, una vez que se le somete a profunda revisión intelectual y se abren los enfoques, tienden a caer rápidamente. A finales de la década de 1940 ya hubo los primeros indicios revisionistas respecto de las tesis comúnmente aceptadas, en las que se señalaban que los factores industriales de movilización para la guerra en la Alemania nazi no fueron ni tan completos ni tan coordinados respecto del proyecto de agresión como se tenía considerado (Klein, 1948). Al margen de diversas e importantes contribuciones en esta dirección (Lund, 1998; Overy, 1980, 1982; Robbins & Murphy, 1949; Zeitlin, 1995) que afectaban por lo demás al papel de otros contendientes, la decisiva obra de Tooze (2006) que vino precedida de una completa reevaluación estadística (Tooze: 2001), marcó un hito al cuestionar completamente el papel de la industria alemana, su escala de movilización y su papel en la guerra. La tesis principal, soportada por un brillante estudio y análisis estadístico y de fuentes, se centra en que la industria alemana y diversos sectores económicos no actuaron coordinadamente con los planes ideológicos de agresión ante el temor de Hitler de que la población sintiera el peso de la planificación militar (y de la guerra ya en curso) en sus propias carnes, alejándola del mito del Führer paternalista con su pueblo. En relación con esto, en las siguientes páginas no solo vamos a ahondar en esta dirección, sino que además lo vamos a relacionar con los planes estratégicos de tipo militar y con la propia estructura económico-industrial alemana para clarificar un mapa que demostrará, a pesar de la inevitable limitación de espacio, que estos factores incidieron decisivamente en la derrota alemana al representar un desfase insalvable de cara a una

moderna y global guerra industrial que Alemania y sus dirigentes no supieron planificar ni en términos estratégicos ni a escala de planificación industrial.

ESTRUCTURAS DE LOS MEDIOS ECONÓMICOS

A lo largo ya del primer año de gobierno en 1933, el nazismo comenzó un rápido proceso de coordinación (*Gleichschaltung*) que tenía como finalidad última establecer un control exhaustivo de la sociedad alemana y un acelerado transcurso de concentración del poder sobre el sustrato ideológico nazi (Broszat, 1981). Con la Ley para Asegurar la Unidad del Partido y el Estado (1 de diciembre de 1933), seguida de la Ley de Reconstrucción, de 30 de enero de 1934 (Toynbee, 1985: 41), Hitler se aseguraba que la ideología nacionalsocialista se convirtiese en el único canal transmisor a través del que operaría el Estado y la sociedad alemanas, al tiempo que la supresión de los Länders (regiones y Estados históricos) le garantizaba una concentración ejecutiva del poder mediante el que canalizar sus principios ideológicos. Estas disposiciones, entre otras, fijaron el principio de liderazgo (*Führerprinzip*) que representaba de facto la doctrina ideológica principal del nazismo, al fijar las órdenes y deseos del Führer estructuralmente correctas y de obligado cumplimiento para la jerarquía del Partido y el Estado. A efectos de la praxis de la gobernanza, el principio de liderazgo suponía una vertebración de la ideología nazi canalizada verticalmente y puesta en práctica por los Gauleiters (Jefes regionales del Partido) y demás miembros prominentes de la estructura de poder.

Naturalmente, este principio repercutió directamente en la economía y su estructura institucional, al incrustar los preceptos ideológicos nazis dentro de una trayectoria industrial y económica que era ajena a la ideologización de sus actividades. Paradójicamente, lejos de servir a los intereses de concentración y maximización de los componentes industriales, tanto la *Gleichschaltung* como el *Führerprinzip* restaron notable eficiencia ya desde los comienzos del régimen a causa de la duplicidad de actores enfrascados en la movilización de recursos. Como era de esperar, la resistencia y pugna entre responsables económicos fue la principal consecuencia de esta política (Harrison, 1988: 11).

Para comprender estos elementos hay que tener en cuenta lo que trataba de representar el movimiento nazi, tanto a nivel ideológico como a nivel de régimen político. Lejos de ostentar las características del típico partido político, y por tanto con un alto grado de cohesión en todas las esferas de la acción política, el nazismo fue principal y sustancialmente un movimiento político de masas, con un alto grado de heterogeneidad social (Falter, 2009), pero con una notable falta de apreciación de los aspectos económicos. Todas las corrientes o pensadores que se suponen influyeron o sirvieron a los intereses de conformación ideológica del movimiento nazi, procedían de todas las parcelas posibles, excepto de la economía (Sherratt, 2014). Esto es fácilmente constatable desde el propio programa político del Partido, de 1920 y que se mantuvo vigente hasta la caída del régimen, que representaba una amalgama difícilmente digerible de aspectos socialistas, comunistas y de rechazo de las prácticas capitalistas pero que, más allá del lenguaje demagógico, adolecía de toda cohesión, representando cualquier cosa menos un programa de acción económica realizable. De hecho, casi ninguno de los líderes prominentes del Partido tenía formación económica técnica, lo que tuvo trágicas consecuencias posteriormente. Exceptuando Walther Funk, Ministro

de Economía, pero ingresado tardíamente el Partido (en 1931), incluso el propio Hjalmar Schacht, que sería Presidente del Reichsbank y Plenipotenciario General para la Economía de Guerra en 1935, nunca ingresó oficialmente al Partido nazi. La ausencia de un programa económico y la falta de preparación de sus líderes aun cuando el objetivo político del régimen era una guerra exterior con obvias connotaciones económicas, provocaron desajustes graves en la planificación industrial que comenzaron por la propia estructura de las instituciones depositarias de intereses y objetivos económicos.

Originalmente, y mientras el nazismo se consolidaba como una dictadura de Partido único, el Ministerio de Economía ostentó todas las funciones propias de control y planificación industrial. Sin embargo, en 1935 el régimen anunció al mundo la creación de las fuerzas armadas del Reich (Wehrmacht), incluyendo su fuerza aérea (Luftwaffe), rompiendo así definitivamente las limitaciones de Versalles y comenzando de facto su planificación industrial-militar. En concomitancia con esto, el 18 de octubre de 1936 Hitler emitió el decreto que creaba la Oficina del Plan Cuatrienal, nombrando a Hermann Goering su Plenipotenciario, y otorgándole plenos poderes en la esfera económica a nivel ministerial para el desarrollo de la industria y la economía de guerra¹. La falta de conocimientos de economía por parte de Goering (en aquel momento al mismo tiempo Jefe de la Luftwaffe y Plenipotenciario General del Plan Cuatrienal), generó los primeros choques jurisdiccionales con el Ministerio de Economía. Estas fricciones aumentaron exponencialmente con el decreto de 4 de febrero de 1938, que abolía de facto el antiguo Ministerio de Defensa y creaba el OKW (*Oberkommando der Wehrmacht*, Alto Mando de las Fuerzas Armadas). Más allá de las implicaciones respecto de la planificación militar de una institución que, como el OKW, estaba directamente supeditada a Hitler, en el seno de este organigrama se crearon dos brazos con responsabilidades directas en asuntos económicos e industriales. Por una parte, la Oficina de Economía de las Fuerzas Armadas, con suboficinas directamente relacionadas con la adquisición de materias primas, el petróleo o contratos con determinadas industrias de guerra. Por otro lado surgió la Oficina de Transportes Motorizados de las Fuerzas Armadas, que contaba con su propio Plenipotenciario y se enfocaba no solo hacia aspectos técnicos del desarrollo móvil del Ejército, sino que además disponía de ámbitos económicos ligados a la evolución y expansión de las fuerzas mecanizadas de la Wehrmacht (*Handbook on German Military Forces*, 1945: 16-18).

Para complejizar aún más las cosas, el decreto de 4 de septiembre de 1938 (Ley de Defensa Nacional) creaba dos nuevas instituciones con funciones económicas pero ligadas directamente al Alto Mando Militar. El Consejo de Defensa Nacional, puesto bajo la dirección de Goering como representante directo de Hitler, tenía como principal función la preparación del país para la Defensa en tiempos de paz, pero integrando componentes militares y económicos en la planificación. Entre sus 14 miembros permanentes se encontraban el Plenipotenciario General para la Economía de Guerra, el Ministro de Finanzas y el Presidente del Reichsbank, además del Jefe del OKW (Wilhelm Keitel) y representantes de las tres ramas de la Wehrmacht². Este Consejo suponía, sobre el papel, la máxima centralización de las actividades políticas y

¹ Archivos Nacionales de Estados Unidos (en adelante, NARA), NARA M1035. Foreign Military Studies program of the Historical Division, U.S. Army Europe, 1945-54, T-101: 45-46.

² *Ibidem*: 32-33.

económicas de cara a la planificación militar pero pronto se mostró inoperante ante las incesantes luchas de poder entre distintas instituciones con funciones muy similares entre sí. Por otro lado, el Comité de Defensa Nacional era el órgano que preparaba y estudiaba los distintos escenarios para que fuesen aprobados por el Consejo de Defensa Nacional, en el que estaba integrado. Lo interesante en este caso es que el Comité estaba presidido por el Jefe del OKW, y contaba con representantes de las distintas armas de la Wehrmacht, un representante del Plenipotenciario del Plan Cuatrienal y el Plenipotenciario General para la Economía de Guerra, entre otros. En el Comité se hacían visibles los intereses industriales de las Fuerzas Armadas, no solo a causa de que estaba integrado por múltiples militares, sino porque en su seno la fuerza de la Wehrmacht se encontraba bien representada por el Plenipotenciario General para la Economía de Guerra, en manos de Walther Funk, quien ostentaba al mismo tiempo el cargo de Ministro de Economía³.

Las funciones del Plenipotenciario General para la Economía de Guerra eran extremadamente importantes. De él dependían todos los esfuerzos de la economía en tiempos de paz escorados hacia las necesidades militares, exceptuando la industria de armamentos, en aquel momento supeditada a la Oficina de Economía del OKW y a la Oficina del Plan Cuatrienal. Este Plenipotenciario debía asegurar todas las medidas de capacidad industrial para asegurar un rápido rearme en conjunción con los planificadores económicos del OKW. Para lograr estos ambiciosos objetivos, el Plenipotenciario General para la Economía de Guerra tenía varias agencias subordinadas a él, entre ellas los Ministerios de Economía, Trabajo y Agricultura, así como el Comisario para el Control de Precios. La concentración de este esfuerzo quedaba garantizada sobre el papel, como se ha indicado, con el ascenso en 1938 de Walther Funk como Ministro de Economía y Plenipotenciario General para la Economía de Guerra.

Sin embargo, los acontecimientos políticos de 1938 y 1939 pusieron en duda el plan de rearme y la eficacia de las medidas económicas e industriales para alcanzar el objetivo de lograr una elevada capacidad industrial en relación con el plan de rearme. En efecto, el *Anschluss* de Austria y la incorporación de los Sudetes, ambos en 1938, y la invasión de Checoslovaquia en la primavera de 1939, generaron dos escenarios que tuvieron que enfrentar los líderes nazis desde los aspectos económicos. Por una parte, el siguiente paso planeado por Hitler (la invasión de Polonia) aparecía como un escenario de alto riesgo que muy posiblemente arrastraría al Reich a la guerra con Francia y Gran Bretaña. Por consiguiente, los años de paz y crecimiento económico-industrial se verían puestos bajo un panorama de aislamiento comercial y tensiones respecto de la industria de armamentos. Por otro lado, entre 1935 y 1939, la Economía de Guerra (*Wehrwirtschaft*) no había logrado sus objetivos de planificación racional, preparación económica para la guerra y movilización de recursos (Spiegel, 1940). A pesar de las medidas emprendidas, la Wehrmacht no se encontraba preparada para un conflicto mundial, ni técnica ni cuantitativamente (Balsamo, 1991). La forma de trabajar de Goering, altamente ambiciosa e independiente, había provocado choques permanentes con Funk y con la Oficina de asuntos económicos del OKW. Mientras que la industria de armamentos tenía fuertes conexiones regionales a través de los representantes del OKW, el Ministerio de Economía se debatía permanentemente entre los acuerdos

³ *Ibidem*: 36-37.

previos con los responsables de la industria de armamentos del OKW y las ambiciones y falta de conocimientos económicos de Goering como responsable del Plan Cuatrienal. Como consecuencia de ello, se habían tomado medidas en los años anteriores a la guerra que desconectaban la planificación estratégica militar del programa de rearme. Así, en 1937 Goering había cancelado el programa de bombarderos estratégicos (Dornier 19 y Junkers 89) con la idea de ahorrar aluminio (altamente escaso en Alemania) y canalizarlo hacia tipos más baratos y relacionados con ataques tácticos a tierra, como el legendario Stuka (Balsamo, 1991: 268-269).

Muy lejos de lo que habitualmente se cree, el Estado nazi no había alcanzado en vísperas de la Segunda Guerra Mundial el objetivo de una economía militarizada o concentrada en el rearme, ni tecnológica, ni organizativa ni estructuralmente. Bancos como el Commerz-Bank, el Deutsche Bank o el Dresdner Bank, que en 1933-34 disponían de abundante capital público, fueron totalmente privatizados en 1937-38 (Sweezy, 1944: 44). Con la excepción del conglomerado industrial Reichswerke Hermann Göring, fundado en 1937 y de capital totalmente público, la mayoría de las grandes empresas relacionadas con el esfuerzo industrial-militar eran total o parcialmente de propiedad privada (Overy, 1995). Grandes consorcios como Junkers, Krupp, Henkel, Henschel, Opel o Daimler Benz⁴ se mantuvieron en manos privadas generando sus propios productos, compitiendo entre sí y provocando pugnas políticas e industriales por el control de los contratos militares que restaron notable eficiencia a la maquinaria de guerra alemana ya en 1939.

Estas limitaciones, perfectamente conocidas por el Alto Mando pero que no impidieron tomar el riesgo de un conflicto generalizado, provocaron una nueva reestructuración el 30 de agosto de 1939, tan solo dos días antes del comienzo de la guerra. La creación del Consejo Ministerial para la Defensa Nacional reagrupó a los responsables de la economía de guerra, limitando su número para que la influencia de sus decisiones cayera bajo el control de muy pocos organismos e instituciones. Liderado por Goering en calidad de Ministro Plenipotenciario del Plan Cuatrienal, en este Consejo estaban presentes el Jefe del OKW, el Plenipotenciario General para la Economía de Guerra (que era el Ministro de Economía), el Plenipotenciario General para la Administración y dos figuras con marcado carácter político, como el Jefe de la Cancillería del Reich y un delegado directo del Führer. Estas dos últimas personalidades (junto con la figura de Goering) suponían la supeditación de facto de este organismo a los intereses políticos imperantes, esencialmente las directrices del Führer, vaciando de contenido técnico sus sesiones.

Paralelamente, el 22 de noviembre de 1939 se modificó la antigua Oficina de Asuntos Económicos del OKW pasando a denominarse Oficina de Economía de Guerra y Armamentos, bajo el mando del general Thomas⁵. Esta oficina disponía de cuatro brazos especializados (económico, armamentos, materias primas estratégicas y contratos) y representaba los intereses industriales y armamentísticos inmediatos de la Wehrmacht. Su funcionamiento, sin embargo, dejaba mucho que desear. En teoría debía colaborar con otras agencias e instituciones una vez establecía el calendario de

⁴ NARA, M1934, *A Hundred Major German Industrial Corporations: 227-231*. Records created for Project Safehaven, 1942-1946.

⁵ Tribunal Militar Internacional de Nuremberg (en adelante MIT), Foreign Economic Administration, German-Austrian Branch. The Reich Ministry of Armament and War Production, 1945, EIS-13: 2. Donovan Nuremberg Trials Collection, Cornell University.

necesidades industriales y de armamento tanto dentro como fuera del Reich, pero esos niveles de colaboración estaban constreñidos por la creciente politización del entramado industrial-militar, en aquel momento controlado esencialmente por Goering. Las disputas entre esta oficina y Goering fueron recurrentes, y aumentaron conforme las necesidades de materias primas y armamento más desarrollado se hicieron dramáticas desde 1941 (Kroener, Müller, & Umbreit, 2000: 127-132).

Por otra parte, el Ministerio de Economía (que no tenía enlace directo con la Oficina de Economía de Guerra y Armamentos del OKW) se vio paulatinamente postergado a pesar de que entre sus funciones estaba el control de las principales industrias de Alemania, la mayoría de las cuales ya habían iniciado amplios programas militares. Su única conexión con el esfuerzo de guerra era el representante del Plan Cuatrienal, y éste (es decir, Goering) fue canalizando cada vez más recursos y programas económicos hacia los complejos industriales controlados por el jefe de la Luftwaffe. En términos prácticos, el Ministerio de Economía acabó centrado únicamente en los aspectos económicos civiles del Reich a pesar de que éstos eran difícilmente separables de los intereses industriales militares en tiempos de guerra.

La necesidad de encarar una guerra contra dos potencias industriales y militares como Francia y Gran Bretaña, puso en entredicho la supuesta planificación estratégica de carácter industrial de Alemania. El propio general Thomas argumentó después de la guerra que el Reich no se encontraba preparado en ninguna de las esferas para una guerra larga e industrial. Ninguno de los tres vectores indispensables para acometer semejante empresa (dirección de la economía de paz bajo objetivos militares, preparación de la guerra económica, y preparación de una economía de guerra) se hallaba plenamente desarrollado en 1939 o 1940⁶. Como consecuencia, e irónicamente, el éxito en la campaña de Polonia de 1939 no hizo sino confrontar al régimen con la cruda realidad. El solapamiento de funciones, las luchas jurisdiccionales, la politización de las actividades económicas, y la falta de simplicidad en los procesos industriales enfocados hacia una guerra moderna, eficiente e industrial, arrojaron sombras sobre el futuro de la Wehrmacht en fecha tan temprana como principios de 1940.

En este sentido, la asombrosamente rápida victoria frente a Polonia fue un espejismo que ocultó las limitaciones de la planificación militar. Ninguno de los planes de producción de la industria aeronáutica comenzados en 1936 cumplió sus objetivos (Overy, 1975). De las fábricas alemanas salían unos 50 carros de combate al mes antes del comienzo de la guerra, incluso por debajo de la producción de Gran Bretaña, siendo los modelos más producidos los tipos ligeros (Mark I y II), y no se comenzaron a producir los modelos medios hasta 1938 (Mark III) y 1939 (Mark IV) (Klein, 1948). A pesar de que el presupuesto militar se había incrementado, todavía en 1939 el apartado de servicios, construcción de residencias y otras industrias civiles constituían el rubro más voluminoso de los presupuestos del Reich. Estos hechos constataron el miedo del régimen a un incremento de la inflación que sin duda sería muy mal visto por la población, y podría haber afectado a la imagen pública de Hitler como el salvador de Alemania. Las asignaciones públicas y prestaciones a las familias alemanas fueron, durante el III Reich, las más altas de los contendientes (Aly, 2008: 91), y explican en

⁶ MIT, 2353-PS, 29 de octubre de 1945. Declaración del general Thomas, *Fundamentals for a History of the German War and Armament Economy*, p. 2.

cierta medida el dilema del régimen entre la elección de una masiva política de producción industrial-militar (planificada) y la actitud paternalista de cara a su pueblo.

Así pues, Alemania entró en guerra con su famosa eficiencia en entredicho. No menos de 2000 de los 2900 carros de combate empleados en Polonia eran modelos obsoletos (Balsamo, 1991: 268) y en 1940 la Wehrmacht aún disponía de unos 100 modelos diferentes de camiones (Askey, 2014: 307-312). Al contrario de lo que se cree, el III Reich acometió una contienda mundial aún con un Ejército esencialmente hipomóvil a pesar de la fascinación que ejercía (y ejerce) su fuerza Panzer y mecanizada. En 1939 la Wehrmacht todavía hacía uso de 573.000 caballos para incrementar la movilidad de su Ejército, cifra que aumentó a 771.000 en 1940 para ocultar las carencias y limitaciones de su industria mecanizada y motorizada (Askey, 2014: 97). La escasez de medios estaba directamente relacionada con la falta de simplificación de los procesos industriales y el desorden imperante en los estudios técnicos de armas y equipamiento, precisamente porque no se había planificado una estrategia clara respecto del tipo de guerra y sus necesidades económicas.

A la inusitada cantidad de tipos de armas (muchas de las cuales estaban ya obsoletas en 1939) y equipo militar (H.-D. Müller, 2016: 112-132), había que añadir el incumplimiento de estratégicos programas de rearme, como el famoso Plan Z. Este Plan, que preveía equiparar como mínimo a la Marina de Guerra alemana (*Kriegsmarine*) con la Royal Navy, comenzó tan tardíamente como a principios de 1939, y preveía la construcción de seis superacorazados, dos portaviones y 249 submarinos, entre otras unidades, para que estuviesen disponibles en 1943 o 1944 (Humble, 1971: 34). A pesar de las indicaciones del almirante Doenitz acerca de la necesidad de concentrar la construcción de unidades navales en torno a los submarinos, que resultaban mucho más eficientes en una guerra económica contra Gran Bretaña, finalmente se decidió emprender un masivo programa de construcción de buques de superficie que, paradójicamente, fue ordenado por Hitler el 27 de enero de 1939 otorgándole prioridad sobre el armamento del Ejército y la aviación (Ruge, 1965: 39). La consecuencia directa de una planificación tan tardía del Plan Z, incluso a costa de los programas de rearme del Ejército, fue que en 1939 ni la *Kriegsmarine* ni el Ejército se encontraban preparados con equipamiento moderno, simplificación de tipos, y una escala de producción alta.

Por otra parte, la fabricación de armamentos en el conjunto de la producción industrial representaba en 1940 solo el 19% del total (Kehrl, 1955: 339), lo que arrojaba serias dudas respecto de la movilización de recursos industriales dentro del proyecto de rearme. Igualmente, Alemania era dramáticamente insuficiente en materias primas estratégicas. Aunque producía ingentes cantidades de aluminio (esencial para la aviación), necesitaba para su producción enormes cantidades de energía eléctrica para el refinado por termoelectrolisis, lo que constituyó un serio problema al conectar la industria militar con la civil en plena lucha entre el OKW y el Ministerio de Economía. Aunque importaba magnesio y cobre, disponía de cierta producción local que permitía determinado nivel de autonomía, algo que no ocurría con la vital bauxita, de la que carecía por completo⁷. Estos problemas estructurales nunca fueron resueltos por completo, en especial porque en 1939 aún no existía un Ministerio de Armamentos que

⁷ NARA, M 356-8, Civil Affairs Handbook. Germany. Section 8: Industry and Commerce, Army Service Forces, 1944: 13.

canalizara el esfuerzo militar y de producción en función de criterios de flexibilidad, estrategia general y maximización de recursos. A pesar de que Alemania era el principal productor de acero del mundo, la diversificación de industrias y la existencia paralela de organismos discrepantes en cuanto a los objetivos de producción, derivó en pánico generalizado nada más concluir la campaña polaca. En efecto, el 29 de septiembre de 1939 (un día después de la capitulación de Varsovia), el general Thomas (responsable de la Oficina de Economía de Guerra y Armamentos del OKW), emitía un memorándum al Jefe del Estado Mayor del Ejército (Franz Halder) en el que advertía de que Alemania tenía una carencia mensual de seiscientos mil toneladas de acero con destinos militares, y que no se podía esperar un incremento de la producción de pólvora hasta 1941 (Frieser, 2013: 41).

Detectadas todas estas disfunciones, y mientras se preparaba el ataque a Francia a través de Bélgica y Holanda, un decreto de Hitler de 20 de marzo de 1940 creaba finalmente el Ministerio de Armamentos y Municiones. Este Ministerio (en manos de Fritz Todt, jefe de la poderosa organización que llevaba su nombre) hacía desaparecer de facto los anteriores Consejo y Comité de Defensa Nacional, aunque se mantenía plenamente en sus funciones la Oficina de Economía de Guerra y Armamentos del OKW. Los objetivos del nuevo Ministerio eran el control completo y centralizado de las actividades civiles relacionadas con la industria militar, coordinándose que la mencionada oficina del OKW mediante un delegado permanente⁸. La persistencia de estos dos organismos no ayudó a la preparación definitiva de Alemania para una guerra industrial puesto que el OKW era especialmente exigente con las peticiones de material militar no siempre teniendo en cuenta las capacidades de la industria.

El nuevo Ministerio debía hacer frente a una auténtica crisis de la industria de guerra en vísperas del ataque a Francia, que finalmente se produjo el 10 de mayo de 1940. En efecto, el 1 de mayo la Wehrmacht tenía una carencia de armas y munición del 40% por término medio en comparación con octubre de 1939 (Frieser, 2013: 42). Los carros de combate (cuyas bajas en la campaña polaca habían ascendido a casi el 50%) se incrementaron hasta niveles similares de antes de la guerra, pero aún con un crecimiento más sostenido de los tipos ligeros. Esto explicaría por qué la Wehrmacht se nutrió de más de 300 carros de combate checos capturados, indiscutiblemente mejores que los Mark I y II. La distinta percepción que tenían los planificadores militares y civiles tuvo un nuevo ejemplo en la asignación de acero para la industria militar. De las 445.000 toneladas asignadas para el segundo cuarto de 1940, solo 25.000 tenían como destino los carros de combate y unidades mecanizadas (Frieser, 2013: 49). Solo 16 de las 157 divisiones destinadas a la ofensiva en el oeste estaban plenamente motorizadas, lo que cabe achacarlo a una pésima planificación industrial puesto que Alemania solo fabricaba unos 1.000 camiones al mes, cantidad a todas luces insuficiente al comienzo de una campaña que presumiblemente alargaría las líneas de comunicaciones. Por su parte, la Luftwaffe tampoco había logrado incrementar notablemente su producción y había fallado sistemáticamente en las cantidades previstas a pesar de toda la atención recibida por Goering como Jefe de la Fuerza Aérea y Plenipotenciario del Plan Cuatrienal (Overly, 1980). Ni cuantitativa ni cualitativamente la Luftwaffe era superior a sus enemigos aquella primavera de 1940.

⁸ NARA M1035. Foreign Military Studies program of the Historical Division, U.S. Army Europe, 1945-54, T-101: 110-118.

La campaña de Rusia de 1941 tensionó dramáticamente a la industria de guerra alemana, obligándola a adoptar medidas extremas para hacer frente a una campaña que devoraba hombres y material de manera vertiginosa. De igual forma, el verano de 1941 demostró a Hitler y a las autoridades responsables de la planificación armamentística que la supuesta calidad superior del equipamiento de la Wehrmacht era más un mito que una realidad. La aparición en escena del carro de combate soviético T-34 (muy superior a los tipos alemanes de aquel momento), o la excelente calidad del armamento ligero soviético, evidenciaron que las victorias alemanas se habían debido a otros factores y no a la superioridad técnica o cualitativa. 1942 fue, en este sentido, el año clave, produciéndose una nueva completa reestructuración organizacional de la industria armamentística. En febrero Albert Speer asumió el control del Ministerio de Armamentos y Municiones tras la muerte accidental de Todt. Los innumerables problemas con la Oficina de Economía de Guerra y Armamentos del OKW acabaron resolviéndose bruscamente con la extinción de la Oficina de Asuntos Económicos (en la que estaba inserta) y el traslado de la rama de Armamentos de dicha Oficina al Ministerio controlado por Speer, manteniendo el OKW la Oficina de Economía de Guerra con funciones muy reducidas (Kroener et al., 2000: 145). De igual manera, la Oficina del Plan Cuatrienal, la Oficina de Transportes Motorizados (aún entonces bajo control de la Wehrmacht) y las principales funciones de producción del Ministerio de Economía fueron trasladadas paulatinamente al Ministerio de Armamentos iniciando, aunque tardíamente, un verdadero proceso de maximización de recursos, simplificación de tipos y racionalización industrial. Speer procedió a reorganizar los “círculos” de producción ya iniciados en época de Todt, aunque ahora con controles más exhaustivos de cada producto, desde la materia prima al acabado final (Milward, 1986: 141). En orden a equiparar el esfuerzo de producción de guerra sobre los territorios ocupados o neutrales, el Ministerio de Speer creó o desarrolló oficinas especializadas sobre Francia, Rusia, Grecia, Portugal o España que fijaban cuotas de producción o transferencias de materias primas⁹.

Por otra parte, el decreto de concentración del 2 de septiembre de 1943 limitaba los hasta ahora aún existentes solapamientos administrativos a causa de que muchas industrias tenían presencia y delegados en varias instituciones simultáneamente, al tiempo que se modificaba el nombre del ministerio por el de Ministerio de Armamento y Producción de Guerra. Revestido ahora de un poder absoluto, Speer pudo emitir decretos de obligado cumplimiento hacia todas las esferas con vínculos industriales, con excepción del comercio internacional, todavía bajo jurisdicción de Funk. La Junta Central de Planeación, creada en octubre de 1943, y compuesta únicamente de tres miembros (Speer, y representantes del Ministerio de Economía y de la Luftwaffe) estableció un férreo control sobre la asignación de materias primas, ahora directamente canalizadas hacia armamento defensivo (Milward, 1986: 142). Las posteriores mejoras en la estructura del Ministerio (como la absorción completa de la producción naval y de cazas) no hicieron sino ahondar en mecanismos de simplificación operativa y administrativa, así como el perfeccionamiento de las oficinas de enlace entre Speer y otras agencias.

⁹ MIT, 2353-PS, 29 de octubre de 1945. Declaración del general Thomas, *Fundamentals for a History of the German War and Armament Economy*: 466-472.

Gráfico 1. Organismos con esferas de influencia económica, 1939-1945



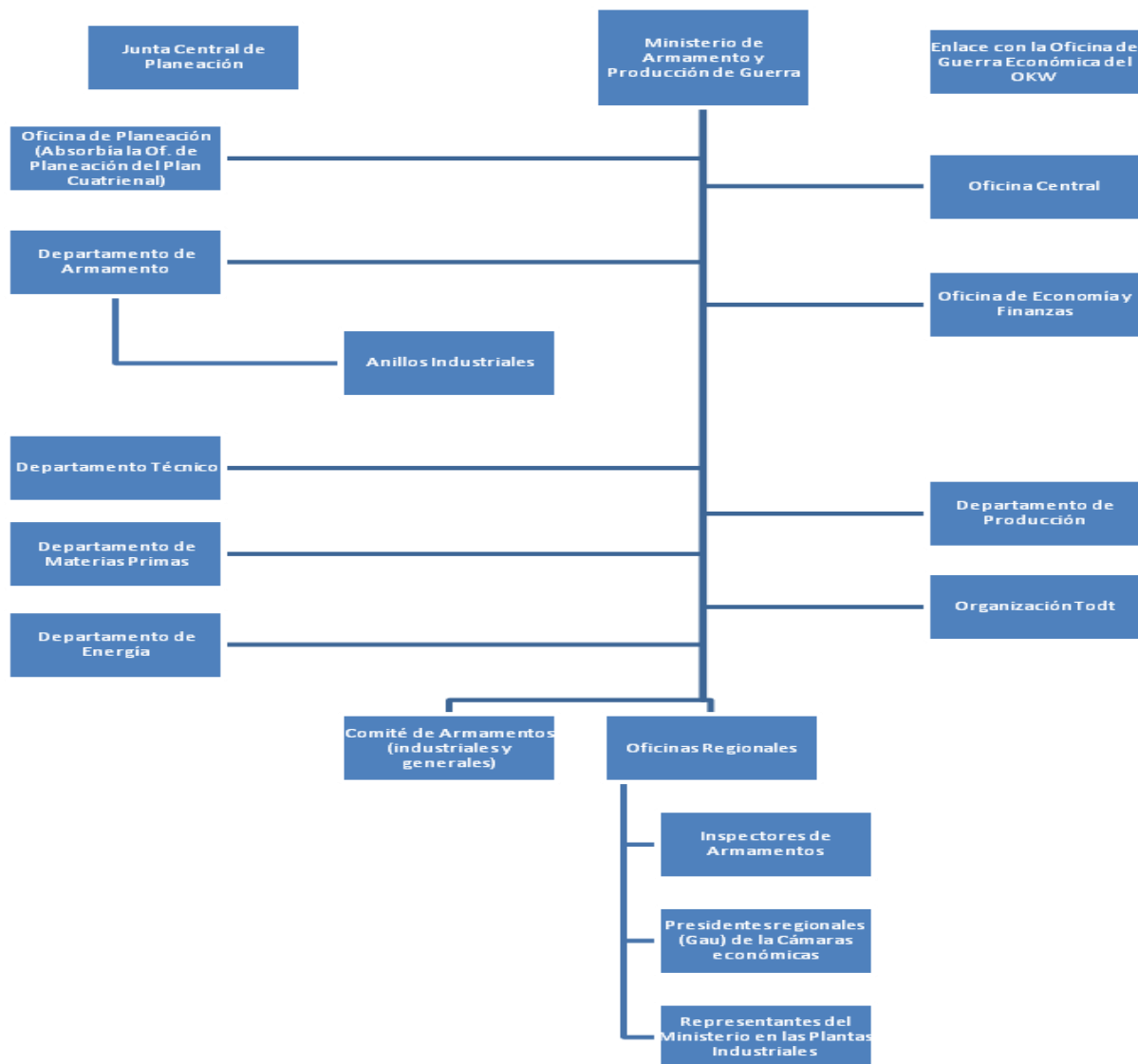
Fuente: elaboración propia

Finalmente, la reorganización de 1942 culminó en marzo con la erección del Departamento Económico y Administrativo de los Campos de Concentración de las SS (WVHA), que abarcaba todas las materias económicas, industriales y laborales en torno a la inmensa maquinaria de las SS y los campos por ellos controlados (*Handbook on German Military Forces*, 1945: 23). Este Departamento, conformado por cuatro Oficinas, representaba los intereses directos de las SS en la conformación del Nuevo Orden europeo: un Estado dentro del Estado con objetivos raciales. Aunque se ha resaltado poco, los intereses económicos de las SS eran inmensos al controlar más de 500 industrias relacionadas con la logística, la producción de armamento destinado a las Waffen-SS o la fuerza laboral anexa a los campos de concentración, de varios cientos de miles de personas. Esta fue la única estructura económica que quedó al margen del control de Speer como consecuencia del enorme poder de Heinrich Himmler; poder que se incrementó con su nombramiento como Ministro del Interior en agosto de 1943. La conflictiva relación entre Speer y Himmler marcó la historia de las esferas económicas de cada uno durante los dos últimos años de la guerra, en especial como consecuencia de la renuencia de Himmler y la WVHA a trasladar mano de obra de los campos de concentración hacia las industrias de guerra (Wachsmann, 2015: 458-462). En este sentido, el programa de exterminio y utilización de los prisioneros como fuerza laboral al servicio del Nuevo Orden eran claramente contrarias a los deseos de Speer por lograr la máxima eficiencia de la fuerza laboral existente en Alemania.

Esta evolución determinó finalmente la estructura definitiva (salvo ligeros cambios) tanto del Ministerio de Armamento como de las diversas instituciones u organismos

relacionados con el esfuerzo industrial-militar, como puede observarse en los siguientes cuadros.

Gráfico 2. Estructura del Ministerio de Armamentos (simplificado)



Fuente: elaboración propia

LA INFLUENCIA EN LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Las fricciones administrativas que provocaron toda esta estructura de intereses contrapuestos, luchas de poder y falta de coordinación, fueron muy visibles desde antes de la guerra y afectaron decisivamente la toma de decisiones estratégicas. En este punto se podría afirmar que Alemania entró en la contienda mundial no solo sin una proyección industrial-militar definida, sino además con precipitaciones estratégicas que determinaron desde muy pronto el futuro de la guerra. Muy lejos de planificar un conflicto que se presumía largo por la escala del poder militar y económico de los contendientes, Hitler aceleró el proceso de agresión desde 1938 con vagas ideas

geopolíticas y confiando ciegamente en la inacción de sus potenciales rivales. Para ocultar las carencias y limitaciones de su rearme proyectó conflictos a escala regional con niveles de movilización parciales y con objetivos políticos limitados. Esto ha sido definido muy acertadamente como una Blitzkrieg económica, que resultaba exactamente lo contrapuesto a lo que defendía Thomas, que no era otra cosa que una guerra de amplitud (Milward, 1986: 39-42). Las diferencias estratégicas entre uno y otro concepto resultaban evidentes. La Blitzkrieg económica relacionaba los resultados militares inmediatos con una baja movilización humana y de recursos, que se ajustaba muy bien a la idea del Führer de mantener una política paternalista que alejara al pueblo de las restricciones de la guerra. Por su parte, una contienda de amplitud suponía no solo la posibilidad de un conflicto largo, sino también la planificación anticipada de los objetivos militares y económicos que hicieran posible una tensión permanente de las organizaciones relacionadas con la guerra sin generar traumas socioeconómicos. Para que la planificación estratégica de largo recorrido funcionara, debía profesionalizarse la toma de decisiones industrial con una verdadera concentración administrativa y una simplificación de canales. La inconsistencia del discurso de Hitler, que unas veces deseaba evitar una confrontación con Gran Bretaña o una guerra en dos frentes, y otras analizaba el tablero internacional en parámetros meramente ideológicos nazis (lucha contra el bolchevismo, *Lebensraum*), tuvo su fiel reflejo en la ambivalente estrategia militar elegida con los años (Görlitz, 2007: 191-225).

El diario de guerra de Franz Halder (Jefe del Estado Mayor del Ejército de 1939 a 1942) es una prueba del desconcierto en la planificación estratégica desde la perspectiva económica. Las reuniones en el Cuartel General del OKH (Mando Supremo del Ejército) demostraban a través del diario de Halder que la principal preocupación del Alto mando era la planificación estratégica meramente militar, en especial a nivel operacional. Resulta cuando menos sorprendente que la primera reunión en la que se discutieron asuntos de estrategia económica quedó reflejada en la entrada del 4 de noviembre de 1939 (tras la campaña polaca) y se refería únicamente a cuestiones generales (Burdick & Jacobsen, 1992: 73). La siguiente anotación, también de asuntos esencialmente logísticos, databa del 11 de junio de 1940, ya prácticamente concluida la campaña contra Francia. Esto no quiere decir, ni mucho menos, que los asuntos industriales y de estrategia económica no se debatiesen, pero se efectuaban en este momento de la guerra en los escalones medios y técnicos. En relación con esto, la primera Directiva de guerra específicamente relacionada con la estrategia económica fue la número 6, del 29 de noviembre de 1939, y en ella se hacían vagas menciones al mantenimiento del control de las rutas de suministros de Gran Bretaña y en acopiar “las necesarias provisiones tan pronto sea posible” de cara a una hipotética invasión (Trevor-Roper, 2005: 75). Solo de esta manera se podría explicar que al concluir la invasión de Polonia en octubre de 1939 se diera la sorprendente orden de desmovilización parcial del Ejército: simplemente no se esperaba una guerra larga para la que Alemania no estaba preparada (Frieser, 2013: 32-39). Todas las pruebas aportadas durante el Juicio de Nuremberg respecto a la planificación estratégica industrial, demostraron dos cosas innegables. Por una parte, el III Reich se encontraba mejor preparado en términos de potencia económica que en 1914, pero por otra parte (y para sorpresa de los aliados), Alemania no había desarrollado ningún tipo de estrategia a largo plazo para encarar el conflicto, asomando durante el juicio las discrepancias y conflictos entre las distintas esferas económicas en juego.

Todos estos factores afectaron decisivamente el diseño y ejecución de la estrategia militar en todos los teatros de operaciones, pero muy especialmente en los que acabarían inclinando la balanza. Para la primavera de 1941, y cuando el ataque a la Unión Soviética era inminente, la crisis de municiones mostraba una incómoda realidad que el Alto Mando (y en especial Hitler) pretendieron ignorar. Ninguno de los planes diseñados en 1936 para el incremento de materiales explosivos se había cumplido, quedando a efectos prácticos por debajo del 50% de lo proyectado en todos los objetivos (Kroener et al., 2000: 494). Las importaciones de materiales estratégicos para la industria de guerra habían sufrido una drástica caída a principios de 1941 lo que generó que tampoco los planes de fabricación de armamento (tanto pesado como ligero) pudiesen cumplir con el programa diseñado, a pesar de que el Ministerio de Armamentos funcionaba como el canal tendente a la maximización del esfuerzo de guerra (Kroener et al., 2000: 578). Las entradas del Diario de guerra de Halder demuestran cómo estos factores influían decisivamente en la planificación de Barbarroja (el ataque a la URSS).

A pesar de la insistencia historiográfica respecto del debate sobre los objetivos de Barbarroja (ataque sobre Moscú o bifurcación de las líneas de penetración), lo cierto es que fueron los factores industriales *previos* lo que marcaron la pauta y afectaron decisivamente los objetivos militares. Incluso los protagonistas del diseño de la planificación estratégica de los objetivos mostraban pocos meses antes su sorpresa ante la falta de clarificación. En su entrada en el Diario de Operaciones de Halder del 28 de enero de 1941, se mencionaba explícitamente que “el propósito no está claro” y que las discusiones con los planificadores de la industria de guerra y el liderazgo militar no habían resuelto ninguna de las muchas dudas que estaban sobre la mesa (Burdick & Jacobsen, 1992: 248-249). Durante las semanas previas al ataque, la mayor parte de las reuniones y discusiones en el seno del Alto Mando alemán giraron en torno a cuestiones esencialmente operacionales y tácticas, con una insistencia casi obsesiva en lograr la eliminación física del poderío militar soviético al oeste de los grandes ríos de Rusia. Las cuestiones económicas quedaron relegadas a un segundo plano y no se fijó de facto ningún objetivo estratégico de naturaleza económica pensando en la posibilidad de que la campaña fuese larga, centrando por tanto todo el operativo y las esperanzas en una campaña de entre 6 y 8 semanas. En este sentido, no sería exagerado señalar que esta limitación de los objetivos y la falta de planeación a largo plazo tenían relación directa con la escasa eficiencia de la industria de guerra alemana.

En efecto, en abril de 1941 la producción mensual de armamento no superaba por término medio el 70% de su capacidad real, siendo especialmente baja en medios mecanizados que se presuponían esenciales a causa de la inmensidad del espacio ruso (R.-D. Müller, 2000: 632). Respecto de las unidades blindadas, solo el modelo Panzer III había duplicado su disponibilidad para junio de 1941 (hasta las 1.440 unidades), mientras que el mejor carro de combate del momento (el modelo IV) solo se había incrementado en menos de 200 unidades desde mayo de 1940 (R.-D. Müller, 2000: 636-637). Como resultado, la campaña rusa estaba limitada operativamente a la disponibilidad de medios que, en líneas generales, no iba más allá de los 3-4 meses. El desvío de gran parte de los efectivos del Grupo de Ejércitos Centro que marchaban en dirección a Moscú para enfrentarse al peligro de fuertes concentraciones de unidades soviéticas en Ucrania en agosto, representó la asunción de que el éxito operacional a

corto plazo había fracasado, y que se hacía necesario (ahora sí) controlar las industrias y materias primas de la cuenca del Donetz.

La única ofensiva alemana que tuvo en su diseño estratégico objetivos claramente económicos fue la ofensiva de verano de 1942. Apuntando a los ricos centros petrolíferos del Cáucaso, esta ofensiva asumía lo inevitable, es decir, la imposibilidad de mantener una guerra económica con los limitados recursos de Alemania, a pesar de que buena parte de la Europa ocupada estaba siendo saqueada de sus recursos, en especial Francia (Aly, 2008). Sin embargo, es muy conocido que, atraído por sus rápidos éxitos iniciales, Hitler modificó sobre la marcha el plan original, y dividió sus fuerzas en dos, con un ala en dirección al Cáucaso, y una fuerza más poderosa sobre Stalingrado, donde sucumbiría en febrero de 1943. Los indicadores de producción industrial logran explicar en gran medida el fracaso de esta nueva ofensiva, ya que Alemania no pudo asumir las pérdidas de material, y por tanto, fue incapaz de suministrar el armamento indispensable para sostener la presión en ambos frentes (R.-D. Müller, 2000: 698-699).

Los esfuerzos posteriores de la industria alemana lograron incrementar notablemente la producción de armamento, que alcanzó su momento máximo en 1944. Sin embargo, esto no debe ser asumido con un “logro” sino como la asunción de un fracaso generalizado, que tuvo mucho que ver con una carencia de proyección económica de la guerra comenzada en 1939. Que se aumentaran exponencialmente los recursos militares está más bien relacionado con la tardía concentración de la industria de guerra después de 1943 cuando (esta vez sí) tanto el Alto mando como Hitler percibió con claridad que la guerra debía ganarse en el plano industrial y no táctico-operativo. Sin embargo, incluso después de maximizar recursos, muchos proyectos militares quedaron retardados a causa de la permanente intromisión de Hitler en la dirección tecnológica.

CONCLUSIÓN

El cuadro dibujado hasta ahora, que tiene las obvias limitaciones de espacio, apunta hacia una dirección esencial para entender el fracaso final de la Wehrmacht durante la Segunda Guerra Mundial. Lejos de efectuar una planificación estratégica proyectada a largo plazo y con escenarios plausibles de una extensión del conflicto, las diversas instituciones con finalidad industrial (intoxicadas por una creciente ideologización) se atomizaron y descentralizaron tratando de limitar los efectos sociales de toda guerra (racionamiento, disminución de bienes de consumo), y se enzarzaron en una lucha intestina por el poder. Alentada por el propio Hitler en la creencia de que la fratricida lucha por el poder en los estratos inferiores disminuiría la oposición (aunque fuese pasiva), esta pugna y convivencia de múltiples instituciones y organismos soslayó las limitaciones del sistema, y restó eficacia operativa a las posibilidades de la industria de guerra alemana. Como consecuencia, Alemania nunca estuvo en la capacidad real de ganar una guerra en varios frentes y de incierto largo plazo porque los instrumentos de gestión de los recursos (tanto a nivel tecnológico como industrial) pugnaban entre sí y en direcciones opuestas. Así, mientras las SS reclamaban la eliminación de los judíos de sus campos de concentración en la creencia de que esa era la misión del Führer, la industria alemana clamaba con desesperación para que fuesen transferidos hacia el esfuerzo de guerra como trabajadores esclavizados. Paralelamente, mientras el OKW trataba con celo de controlar la industria de componentes militares, diferentes

ministerios (profundamente politizados) friccionaban contra los militares alentados por el propio Hitler, quien en el fondo temía y despreciaba a partes iguales al estamento militar.

La sorprendente desmovilización parcial del otoño de 1939 es la mayor prueba de la falta de planificación estrategia que, desde el componente militar, afectó naturalmente a la industria militar. Cuando los reveses militares del invierno de 1941 mostraron la cruda realidad de una guerra que absorbía recursos y hombres de manera voraz, el tiempo de recuperación se había agotado. La no menos sorprendente declaración de guerra a Estados Unidos en diciembre de ese mismo año, mostró que la guerra planeada por Hitler era entendida como una guerra ideológica pero abiertamente ilusoria, porque encarar un conflicto con varios frentes abiertos al mismo tiempo que enfrentar a la nación industrialmente más poderosa del planeta, suponía un suicidio político y militar.

La supuesta eficiencia y eficacia alemanas quedaron en entre dicho incluso antes de la guerra al ser incapaz de adecuar el enorme potencial industrial alemán hacia diversos escenarios, todos perfectamente posibles. Lo sorprendente es que Alemania fuese capaz de prolongar la guerra durante seis años, y no que venciese finalmente. La tardía reacción de la industria alemana debe ser interpretada como un esfuerzo supremo de afrontar la inevitable derrota.

NOTA SOBRE EL AUTOR:

José Manuel Serrano es Director del Grupo Investigación Estudios Interdisciplinarios en Historia General y Profesor Titular en el Departamento de Historia de la Universidad de Antioquia, Colombia.

REFERENCIAS:

- Aldcroft, D. H. (1985), *Historia Económica Mundial del siglo XX. De Versalles a Wall Street, 1919-1929*. Barcelona: Crítica.
- Aly, G. (2008), *La utopía nazi. Cómo Hitler compró a los alemanes*. Barcelona: Crítica.
- Askey, N. (2014), *Operation Barbarossa: the Complete Organisational and Statistical Analysis* (Vol. IIB). Lulu Publishing.
- Balsamo, L. T. (1991), Germany's Armed Forces in the Second World War: Manpower, Armaments, and Supply. *The History Teacher*, 24, N° 3, 262-277.
- Baqués, J. (2013), Revoluciones militares y revoluciones en los asuntos militares. En J. Jordán (Ed.), *Manual de estudios estratégicos y seguridad internacional* (pp. 119-145). Madrid: Plaza y Valdés.
- Broszat, M. (1981), *The Hitler State*. New York: Longman.
- Burdick, C., & Jacobsen, Hans-A. (Eds.). (1992), *Halder. Diario de Guerra. 1939-1942*. Santiago: Instituto Geográfico Militar.
- Cayuela, J. G. (2000), Guerra, industria y tecnología en la edad contemporánea. *Studia historica. Historia contemporánea*, 18, 179-199.

- Ferguson, N. (1964-). (2007), *La guerra del mundo: los conflictos del siglo XX y el declive de Occidente (1904-1953)* (1ª ed). Barcelona: Debate.
- Floud, R., & McCloskey, D. (Eds.). (2002), *The Economic History of Britain since 1700* (Vol. 2). Cambridge: Cambridge University Press.
- Frieser, K.-H. (2013), *El mito de la Blitzkrieg. La campaña de 1940 en el oeste*. Barcelona: Ediciones Platea.
- Giovanelli, J. A. (1952), *La conducción de la guerra*. Buenos Aires: Círculo Militar.
- Goldman, E. O., & Eliason, L. C. (2003), *The Diffusion of Military Technology and Ideas*. Stanford: Stanford University Press.
- Görlitz, W. (2007), *Wilhelm Keitel. Criminales o soldados*. Buenos Aires: HISMA.
- Handbook on German Military Forces*. (1945) (Vol. TM-E 30-451), Washington: War Department.
- Harrison, M. (1988), Resource mobilization for World War II: the U.S.A., U.K., U.S.S.R., and Germany, 1938-1945. *e Economic History Review*, 41:2, 171-192.
- Herspring, D. R. (1987), Nikolay Ogarkov and the scientific-technical revolution in soviet military affairs. *Comparative Strategy*, 6(1), 29-59.
- Humble, R. (1971), *La flota de alta mar de Hitler*. Madrid: Editorial San Martín.
- Kehrl, H. (1955), Economía de guerra y la industria de armamento. En *Alemania pudo vencer*. Madrid: Editorial AHR.
- Klein, B. (1948), Germany's Preparation for War: A Re-examination. *The American Economic Review*, 38(1), 56-77.
- Kroener, B. R., Müller, R.-D., & Umbreit (Eds.). (2000), *Germany and the Second World War* (Vol. V Organization and Mobilization of the German Sphere of Power). Oxford: Clarendon Press, Research Institute for Military History.
- Lund, E. (1998), The Industrial History of Strategy: Reevaluating the Wartime Record of the British Aviation Industry in Comparative Perspective, 1919-1945. *The Journal of Military History*, 62(1), 75-99.
- Milward, A. S. (1986), *La segunda guerra mundial, 1939-1945*. Barcelona: Crítica.
- Müller, H.-D. (2016), *Hitler's Wehrmacht, 1935-1945*. The University Press of Kentucky.
- Müller, R.-D. (2000), The mobilization of the German Economy for Hitler's War Aims. En B. R. Kroener (Ed.), *Germany and the Second World War* (Vol. V Organization and Mobilization of the German Sphere of Power). Oxford: Clarendon Press, Research Institute for Military History.
- O'Neil, W. D. (2003), *Interwar U.S. and Japanese National Product and Defense Expenditure*. Virginia: CNA.
- Overy, R. J. (1975), The German Pre-War Aircraft Production Plans: November 1936-April 1939. *The English Historical Review*, 90(357), 778-797.
- Overy, R. J. (1980), Hitler and Air Strategy. *Journal of Contemporary History*, 15(3), 405-421.

- Overy, R. J. (1982), Hitler's War and the German Economy: A Reinterpretation. *The Economic History Review*, 35(2), 272-291.
- Overy, R. J. (1995), *War and Economy in the Third Reich*. Oxford: Oxford University Press.
- Parker, G. (2002), *La revolución militar: innovación militar y apogeo de Occidente 1500-1800*. Alianza Editorial. Recuperado a partir de
- Robbins, S. M., & Murphy, T. E. (1949), Economics of Scheduling for Industrial Mobilization. *Journal of Political Economy*, 57(1), 30-45.
- Roberts, M. (1956), *The Military Revolution, 1560–1660*. Belfast: Queen's University of Belfast.
- Ruge, F. (1965), *Historia de la marina de guerra alemana, 1939-1945*. México: Editorial Herrero.
- Sherratt, Y. (2014), *Los filósofos de Hitler* (1ª ed.). Madrid: Cátedra.
- Spiegel, H. W. (1940), Wehrwirtschaft: Economics of the Military State. *The American Economic Review*, 30, nº 4, 713-723.
- Sweezy, M. Y. (1944), *La economía Nacionalsocialista*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Thomas, M. (2005), Economic Conditions and the Limits to Mobilization in the French Empire, 1936-1939. *The Historical Journal*, 48(2), 471-498.
- Tooze, A. (2001), *Statistics and the German State, 1900–1945: The Making of Modern Economic Knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tooze, A. (2006), *The Wages of Destruction: The Making and Breaking of the Nazi Economy*. London: Allen Lane.
- Trevor-Roper, H. R. (2005), *Hitler's War Directives 1939-1945*. Birlinn.
- Wachsmann, N. (2015), *Historia de los campos de concentración nazis*. Barcelona: Crítica.
- Zeitlin, J. (1995), Flexibility and Mass Production at War: Aircraft Manufacture in Britain, the United States, and Germany, 1939-1945. *Technology and Culture*, 36(1), 46-79.