

359

A economia na Guerra Totalitária

Ten. Cel. ARMANDO S. VASCONCELOS

(Continuação)

VII - A REPARTIÇÃO DOS BENS EM TEMPO DE GUERRA

As remunerações, bem como a repartição dos bens existentes, no tempo de guerra, dependem em grande parte da política de preços que examinamos no capítulo anterior, para que se possa levar a bom termo o esforço de guerra e tornar eficiente o combate à inflação.

Quanto aos gastos da guerra, dissemos alhures, que podiam ser financiados por 3 processos:

- os impostos
- os empréstimos
- os métodos inflacionistas.

Vimos que, segundo as contingências e as circunstâncias, os dois primeiros processos são mais correntes porque, em face da amarga experiência de 1918, não parece natural que haja apologistas dos métodos de inflação para o financiamento da guerra.

A propósito, PAUL EINZIG nos diz: "o que importa, para o governo que não confia exclusivamente no efeito do controle de preços, é reduzir ao mínimo, por todos os meios, as forças que atuam contra o controle artificial dos preços".

Mais adiante, esclarecendo seu pensamento, acrescenta: "somente medidas muito rigorosas contra a inflação dos proventos e da renda poderão coibir os aliciadores da burla à regulamentação dos preços".

Os preços podem manter-se em nível artificial, uma vez que este nível não seja substancialmente inferior ao nível natural.

Ainda mesmo que não haja uma expansão inflacionista do poder aquisitivo, os preços tendem a elevar-se acima do padrão oficial, seja devido à escassez de reservas, seja pelo temor de uma escassez futura. Aliás, essa tendência cresceria consideravelmente se se permitisse o aumento do poder aquisitivo do público. Há, no entanto uma restrição a essas medidas, desde que elas possam acarretar o cerceamento das iniciativas para a produção e "o comércio em so-

ciudades" em que ela possa aplicar-se. A menos que de início se leve a cabo um recenseamento industrial completo, é preciso conservar o incentivo aos lucros privados como força motriz da produção e do comércio".

Por tôdas essas razões, considera PIATIÉR, "estudar as remunerações na economia de guerra consiste, em última análise, em procurar um preço — o *preço dos serviços prestados*". Pela sua complexidade e multiplicidade, este preço merece considerações particulares, porque dele decorre o *nível de vida da população*, e dele ainda resultam, em tempo de guerra, as desigualdades mais chocantes e os desequilíbrios mais graves.

Para estudá-lo, é preciso considerar em tempo de guerra as população repartidas em 4 grandes categorias:

— os que auferem, por suas atividades industriais ou comerciais, ganhos consideráveis.

— os que (sempre em grande número) constituem a mão de obra de guerra, vivendo de seus salários.

— os que, por não disporem de quaisquer recursos, deverão ser socorridos pelo governo;

— os que, por terem sido mobilizados, constituem a grande massa, apenas recebem soldos escassos, mas em compensação, têm sua subsistência e manutenção asseguradas pelo Exército.

Assim pois, passemos um rápido golpe de vista sobre os diversos problemas associados a esta complicada tarefa da Direção da Guerra os quais se podem classificar como:

1.º) — o problema dos proventos de guerra;

2.º) — o problema dos salários e a política social do tempo de guerra.

Só por esta forma poderemos compreender a extensão e dificuldades particulares de cada caso.

A — PROBLEMA DOS BENEFÍCIOS DE GUERRA

Ele se torna tanto mais difícil de ser equacionado quanto é difícil estabelecer-se economicamente o verdadeiro *conceito sobre benefícios ou proventos de guerra*. E não é de extranhar-se porque os economistas não chegaram ainda a estabelecer uma noção exata sobre a definição de *benefícios* ou *Rendas* do tempo normal.

Sem embargo, convém dissipar certas confusões possíveis. Em uma empresa, por exemplo, seus benefícios não devem ser confundidos com a remuneração dos capitais invertidos no negócio. Ainda mesmo quando a mesma pessoa exerça simultaneamente as funções de direção e credor, haverá interesse em distinguir nitidamente estas 2 categorias de remuneração.

No caso porém de um indivíduo explorar certos negócios podem-se somar os recursos recebidos, que êles se destinem a remunerar seu trabalho de direção como também as demais despesas da empresa. Em tempo de guerra êle continua a realizar proventos análogos aos do tempo de paz e, além disso deve beneficiar-se com uma margem suplementar dos proventos proporcionados pela guerra.

O problema, pois, que se apresenta em tempo de guerra consiste em saber se se deseja tributar êstes proventos especiais ou o conjunto dos proventos auferidos pelo empresário, nêles compreendidos os que resultam, seja de sua habilidade, seja de uma situação favorável, seja da proximidade dos mercados, seja ainda das facilidades de transporte.

Segundo PIATIER, PIGOU, economista inglês, foi o único que apresentou o problema nitidamente:

"trata-se de estudar não as diferenças entre os benefícios de alguns produtos e os de seus concorrentes do mesmo ramo industrial, mas sim a diferença entre os proventos de tôdos os produtos em tempo de paz e os do tempo de guerra".

Praticamente, porém, a distinção entre essas duas categorias de benefícios é impossível, porque pelo simples exame da contabilidade de uma empresa considerada não se pôde fixar nitidamente se, por exemplo, 50 % dos lucros foi devido exclusivamente à guerra, 10 % à habilidade de seus diretores, 25 % a facilidades maiores de transporte, etc., etc..

Por isso, em tempo de guerra, será necessário considerar os benefícios de uma empresa em sua conjunção e imputá-los tôdos à guerra. Em todo o caso, conclue PIATIER, uma tal simplificação não se torna tão infeliz a ponto de ferir a máxima de PIGOU porque, fazendo-se abstração de todos os ganhos proporcionados pela guerra diretamente, bastaria o enorme aumento da cifra de negócios da empresa para acarretar-lhe benefícios da mesma natureza que os de paz, mas dado o seu montante, carecem ser restringidos.

Por 3 meios diferentes pode-se chegar a êsse resultado:

- 1.º) — fixando os preços máximos;
- 2.º) — imposições especiais aos produtos de guerra;
- 3.º) — supressão pura e simples de qualquer benefício.

Cada um dêsses processos apresenta vantagens e inconvenientes. Se o Estado estabelecer um imposto sôbre os produtos de guerra, os produtores ficam privados naturalmente de uma parte de seus lucros em proveito do Tesouro. Mas, para isso é preciso que o Estado fixe um *preço de venda obrigatório* para seus produtos, calculado de modo que não lhe deixe mais de uma margem julgada suficiente. Entretanto, convém advertir que tanto por meio do imposto como

pelo preço máximo, chegando-se ao mesmo resultado prático seus efeitos não são idênticos quando se encaram os compradores.

Por meio da taxaço sôbre os proventos de guerra, os compradores continuarão sofrendo as consequências da alta dos preços de venda que oferecem compensações aos produtores, salvo quando o Estado tôr o único cliente, porque então a diferença paga a mais retornará aos cófres por via do imposto.

Desde, porém, que a massa da população seja a cliente (caso de alimentação, vestimenta, etc.), os inconvenientes condenam o processo e aconselham a preferência pela fixação dos preços de venda máxima. É evidente que, pelo sistema de imposições aos benefícios de guerra, se conseguirão crescer muitíssimo as receitas do Tesouro, mas em compensação, se facultaria aos mais favorecidos a oportunidade de se desobrigarem de uma grande parte dêses encargos fiscais transferindo-os aos menos favorecidos e pobres por processos indiretos e perceptíveis, que redundam na elevação dos preços.

O 3.º processo é mais radical e corresponde a se ter que vender os produtos pelo seu custo. Êle pode ser aplicado quando o Estado fôr o cliente porque equivale a suprimir-se completamente qualquer benefício de guerra.

Sua aplicação prática é passível de grandes censuras e críticas das quais as mais comuns são: — retirar do comerciante tudo inclusive o que constituia a finalidade de sua atividade; acusa-se-o ainda de confiscar as vantagens que o comerciante podia auferir por seu sucesso, deixando-lhe sujeito aos riscos de perdas eventuais em caso de fracasso.

Para remediar êsse inconveniente, de certa gravidade em certos casos particulares, os govêrnos têm procurado compensá-los substituindo os *benefícios* por prêmios estabelecidos em pról da produção, assumindo êle (Estado) os ônus das perdas que não forem motivadas pelo comerciante.

PIGOU, diz-nos que, “durante a grande guerra todos os países se preocupavam com o problema dos proventos excepcionais ou *benefícios de Guerra*. Nos Estados Unidos, por exemplo, estabeleceu-se uma taxa sôbre os *benefícios incidindo nos lucros anormais* das empresas e *uma percentagem sôbre seu capital*. Mas, para isso não se procurava indagar se êses lucros tinham aumentado com a guerra ou eram os mesmos de antes da guerra.

AILLERET, a propósito, cita que “NA INGLATERRA, em 1915, o serviço de munições de guerra, estabelecia um contrôle do Estado sôbre os estabelecimentos de guerra. Os benefícios eram restritos e limitados às taxas de antes da guerra (média de 2 últimos anos) aumentadas de $1/5$.

O ministro, porém podia autorizar as empresas a reservarem um suplemento dos lucros como recompensa dos serviços excepcionais e melhoria de produção, ao passo que os estabelecimentos não controlados deviam pagar por seus benefícios, uma taxa suplementar, ao contrôlo de taxas cabendo ao Estado recolher 60 % da importância que exceder aos benefícios conseguidos nos 3 últimos anos.

Na França, conta-nos PIATIER, a fixação da contribuição excepcional pelos benefícios da guerra era mais difícil de realizar. Com efeito, o nável imposto sobre as remunerações votado em 1914 não estava ainda praticado e, para os benefícios industriais de antes da guerra, apenas se dispunham avaliações aproximadas. A matéria tributável, segundo M. AILLERTT consistia "no excedente dos proventos da guerra em relação ao provento do tempo normal. O provento normal do tempo de paz era fixado pela média dos 3 últimos exercícios de antes da guerra, sendo que para empresas novas êle era lançado pela mais forte receita dos 2 últimos, seja 6 % do capital empregado, sobre 5.000 francos, por exemplo".

As leis anteriores, e, em particular a lei de 1938, completada pelo Dec. de janeiro de 1939, orientaram-se por uma via muito diferente: — lamentavelmente prescrevia todos os lucros. O art. 20, da lei francesa estabelecia que "O pagamento das prestações necessárias para assegurar a necessidade do país será efetuado por um acôrdo amigavel e, na impossibilidade, mediante requisição.

Todos os benefícios decorrentes dessa prestação ficam excluídos. Estabelecido êste princípio, trata-se então de estudar como será estabelecido o preço de revenda ou de compra pago pelo Estado que será encarregado dêsses cálculos e para o que, entretanto, se ensaiará interessar o industrial na bôa marcha da empresa.

Êsses cálculos se baseiam em que:

1.º) — o 1.º ponto indispensável é, o conhecimento perfeito do *preço de revenda real*. Dispensamo-nos de insistir aqui sobre a complexidade desta tarefa, porque na maioria das empresas as contabilidades são insuficientes.

Ainda mesmo que fôssem mais precisas, seria difícil tirar conclusões porque os métodos e os elementos de cálculo dos preços de venda variam de uma empresa a outra. A situação não mudará durante muito tempo até que a administração fiscal possa exigir, em tempo de paz, contabilidades feitas sob um tipo uniforme, adaptado a "cada categoria de fabricação".

Alguns anos antes de votada a lei, AILLERETT em seu livro recriminava o processo de calcular o preço de venda para cada empresa, baseado na sua contabilidade

e a fixação pelo Estado de um preço de compra igual ao de venda; os erros de cálculo não permitem a certos empresários verdadeiros lucros como não causarão a outros perdas sensíveis.

Um outro ponto delicado é o cálculo da remuneração dos capitais invertidos pela empresa. Trata-se, com efeito, de não desencorajar as colocações dos capitais privados em tôdas as indústrias que o Estado não tenha que explorar diretamente.

Nesse caso, os empresários devem ter assegurado, mesmo em tempo de guerra, um benefício suficiente para assegurar a remuneração e amortização desses capitais.

Eis porque o art. 21, na sua alínea 6, prevê, segundo transcreve PIATIER: "o capital invertido nessas explorações e utilizado pelo Estado, receberá um interesse outorgado pelas tabelas gerais, calculado nas taxas reais de empréstimos do Estado emitidos durante o mesmo período sobre o mercado nacional ou, na falta de empréstimos, nas taxas dos adiantamentos do Banco da França aumentado de uma soma correspondente à mesma ou a destruição dos edificios e máquinas por ocasião das fabricações dirigidas pelo Estado ou, na sua substituição". Os capitalistas ficam assim garantidos em qualquer emergência, com o benefício de uma remuneração satisfatória de seus capitais, um pouco mais vantajosa mesmo do que em condições econômicas normais.

2.º) — Dada a dificuldade de se realizarem todos esses cálculos parecem útil separar os *contrôles de execução do mercado* do de *seu funcionamento*. Do exame mais detido desse fenômeno, os economistas franceses concluíram que os abusos manifestados durante a 1.ª grande guerra resultaram menos das imperfeições do sistema de acordos amigáveis do que da improvisação na sua aplicação.

Por essa nova orientação pretende-se que os contratos serão mais bem preparados e a divisão do trabalho se processará mais racionalmente porque cada ministro poderá concluir acordos amigáveis dentro de seu departamento, ao passo que o departamento das finanças prosseguirá com a sua tarefa de verificação financeira do mercado.

3.º) — Por outro lado, é preciso que a supressão dos benefícios de guerra encontre uma compensação, sob pena de graves inconvenientes, porque do contrário, os

produtos não teriam mais interesse na diminuição dos preços de venda nem tão pouco na melhoria das condições de produção.

Dai a lei (art. 21) citada, prevê *prêmios para a produção* conferidos ao pessoal dirigente, técnicos e operários. A lei, entretanto, não encara precisamente a maneira de calcular e definir o montante desses prêmios, deixando indeterminado seu valor, encarado como estímulo. Por isso, pondera PIATIER, "textos suplementares da lei deveriam encará-lo afim de evitar a livre iniciativa de funcionários subalternos e, por falta de regulamentação oficial, coibir qualquer tentativa de corrupção ou de desleixo. Por esse sistema, o Ministro das Finanças se encarregaria do *reconhecimento* dos benefícios realizados ou da cobertura dos deficits verificados na execução do mercado".

O regime de *empresas controladas* em tempo de guerra apresenta-se, pois, como uma experiência muito original da economia dirigida: "venda de produtos ao preço de custo, remuneração largamente assegurada de capitais e de todos os serviços técnicos e de direção, supressão dos benefícios e perdas das empresas, estímulo da produção por meio de prêmios, etc.

Com isto se obtém um mecanismo bastante lógico cujo funcionamento pode ser muito satisfatório desde que se adotem disposições adequadas e completas.

Restam ainda suprimir, em tempo de guerra, os *benefícios excessivos* provenientes de vendas feitas a particulares,

Para isso, é necessário adotar medidas de intervenção visando afastar os exploradores e os intermediários deshonestos; medidas essas que compreendem sanções severas, uma taxação rigorosa sobre os diversos preços de venda e uma vigilância completa sobre os mercados. A administração poderia aliás utilizar para este fim controladores mais ou menos benevolentes.

Quanto ao sistema de tributação sobre os benefícios de guerra, atualmente êle está reservado ao do tempo de paz. Os contratos da Marinha ou do Exército nos Estados Unidos sofreram restrições legais aos benefícios auferidos pelas empresas; do mesmo passo que se instituiu pela lei francesa de 1935 (julho), uma taxa especial sobre os benefícios das empresas reservadas à produção para a defesa nacional, todos porém sob os mesmos dados de paz.

B — OS SALÁRIOS E A POLÍTICA SOCIAL DO TEMPO DE GUERRA

Sua finalidade pôde ser expressa pela seguinte fórmula:

— “durante a guerra é necessário impedir que uns enriqueçam ao passo que outros venham a morrer de fome”.

Para conseguí-lo podem utilizar-se 3 processos:

- remunerar os serviços;
- socorrer com dinheiro as deficiências;
- assegurar diretamente a subsistência material.

Na guerra de 1914 foram êles empregados simultâneamente; ao mesmo tempo que se pagavam salários aos operários, atendiam-se os serviços de assistência e finalmente alimentavam-se e fardavam-se os soldados sem lhes pagar. Sob o ponto de vista jurídico, tais diferenças podem parecer chocantes porque contrariam a idéia de *igualdade do sacrifício*.

Porque a um operário da retaguarda, menos exposto do que o soldado talvez, tocará um só salário suficiente à sua subsistência? Seria impossível atribuir um salário ao soldado por várias razões: orçamentárias, morais e de disciplina. Não se trata de comprar os seus serviços porque êle cumpre com um dever para com seu país e consigo mesmo.

Nessa hipótese, poder-se-ia suprimir o salário dos operários em tempo de guerra assemelhando-se-os a soldados com missão especial?

Sôbre ser sedutora essa idéia em teoria, na prática apresenta-se inoperante e difficilmente aplicável. O operário mobilizado sem salário, em qualquer caso, estaria sempre empregado ao lado dos operários civís (mulheres, crianças e estrangeiros) que se precisam remunerar.

Ainda que em tempo de guerra se possa conseguir a supressão dos salários, outras difficuldades surgiriam:

Como assegurar sem dinheiro a vida da população?

Cada serviço, cada usina deveria instalar uma cantina, uma mercearia, etc., para facilitar a distribuição de tôdas as utilidades necessárias à vida inclusive alojamentos gratuitos? Ainda sob êsse prisma uma tal socialização não seria teoricamente possível. É que no início da guerra, em particular, sua realização viria complicar extremamente o mecanismo já delicado da mobilização econômica. Ademais é fora de dúvida que o operário sem salário teria o seu rendimento muito diminuído.

Daquí surge a necessidade imperiosa de limitar o número dos salários, fixando seu valor mínimo, de vez que se não pôde suprimir o pagamento de um salário. Como então estabelecer o valor dêsse salário?

De modo geral, a experiência da guerra de 1914-1918, revela que o salário permanecerá o mesmo do tempo de paz. Para as mulheres porém parece indispensável aplicar-se o adágio:

“a trabalho igual, deve corresponder um salário igual”.

O salário conseqüentemente, deve fixar-se em função do rendimento do trabalho e também levar em conta quotas suplementares às empresas que empregam mão de obra feminina. O montante dessas quotas, deduzido do salário masculino, produzirá o salário feminino.

Para os trabalhos inteiramente novos, o salário será estabelecido por comparação com os salários pagos por tarefas análogas. PIATIER, cita várias obras que fazem a história da 1.^a guerra mundial focalizando a complexidade de todos os problemas sociais suscitados e assinala que, ao se tratar *de homem*, não será possível adotar previamente medidas rígidas automáticas, porque não se o pôde mobilizar do mesmo modo por que se o faz com a máquina.

Nesse sentido, assevera êle, o legislador francês atuou muito bem em 1938, cuja lei em seu artigo 15 dispõe que “as pessoas cujos serviços forem requisitados, serão amparadas pela legislação operária e social salvo exceções previstas”. É o liberalismo puro do regime que na hora suprema da crise deixa que cada um aproveite ao máximo direitos e liberdades já adquiridas até o momento em que toda a população compreende a necessidade de um sacrifício momentâneo de seus privilégios e liberdades”. É que “o ardor refletido e o patriotismo podem então criar o impulso de que não serão suscetíveis às populações escravas ou mesmo os que vivem desde a paz sob regime de força”.

Na França, estava previsto, durante a guerra, e percepção de salários, a base de estimativas sobre salários normais e correntes, pagos pelos mercados do Estado e por outras administrações públicas. Apenas poderiam ser majorados sob a forma de *prêmios especiais* como estímulo para o rendimento. Na Alemanha, pondera PIATIER, de acordo com LAUFENBURGER, o salário do tempo de guerra, embora não esteja bem concluído, deve estar fixado de vez que “a estabilidade dos salários é um corrolário de estabilidade dos preços”.

Em seus comentários em torno dessa asserção verificou que os *salários-horários* permanecem os mesmos que em 1933.

Além disso, o operário não pôde melhorar sua situação senão depois que deixa de ser “chômeur”, trabalhando adiantadamente, 8, 10 e mais horas, conforme a indústria. Mas há uma certa anomalia a assinalar: “ao passo que as *remunerações globais* da massa operária alemã cresce por uma dessas 2 vias, a *remuneração real* não corresponde à mesma ascensão, em virtude dos impostos, cotizações

diversas, benefícios, etc., etc., que diminuam de modo considerável, e regularmente, as remunerações encaixadas pelos particulares. Aliás, êsses levantamentos só poderão ser possíveis, graças à ação do sindicalismo do partido nazista. O "ARBEISTSFRONT" tem um enorme domínio sobre o trabalhador e mesmo em certo grau sobre o patrão, ação dinâmica, que, embora menos pesado do que a do Estado, será talvez mais penetrante ainda", conforme J. DOUBLET em seu livro — "A Frente De Trabalho Alemã".

Essa ação se exerce, de um lado no sentido de criar uma mistiça da "comunidade nacional" e de outro, muito realista sobre o trabalhador no quadro da empresa ou fora de sua atividade profissional (solidariedade, colônias operárias, lázeres, esportes, etc.), permitindo um enquadramento das forças operárias até 1937, muito eficaz. Aliás, essa tutela sobre os operários se exerce mais de perto pelas *células nacionais-socialistas das empresas* (N. S. B. O.), pela *polícia do partido* e por um sistema aperfeiçoado de *denúncias recíprocas* afim de permitir a ordem pelo medo sempre que a adesão não seja voluntária.

É indubitável, conclue PIATIER, que uma organização sindical desta força, atuando no mesmo sentido que o Estado em lugar de se lhe opor sob pretexto de reivindicações de classes, constitui uma força muito grande para o tempo de guerra. Na frente como na retaguarda, por fim, "só o valor do homem pode decidir no combate" pelo que se impõe a implantação de uma disciplina aceita por todos.

C — A REPARTIÇÃO DOS BENS NA ECONOMIA DE GUERRA

Visa-se nêsse particular, a utilização racional dos bens nacionais tendo por fim adotar medidas capazes de assegurarem o reaprovisionamento do Estado e os particulares. Nêsse sentido, o *comércio livre* deixa de ser cogitado como meio de *suprir as necessidades*, para ceder lugar aos dois processos de emergência na repartição dos bens:

- a *requisição* em proveito das necessidades do Estado.
- os *reabastecimentos* e o *acionamento* para as necessidades das populações (particulares).

1) — REQUISIÇÕES:

É preciso entretanto, não exagerar nessa distinção entre êsses dois processos de aquisição de bens.

A *requisição* e o *reabastecimento* efetuam-se em campos que não se distinguem nitidamente.

Ao Estado compete decidir sobre sua execução, atendendo as conveniências úteis ao interesse coletivo e opinando pela *requisição* ou *acôrdo amigável*. Seja como fôr, a *requisição* é um modo de aquisição de bens que se presta tão bem a satisfação das necessidades do Estado (Defesa Nacional) como das necessidades coletivas da população a serem satisfeitas pelo Estado mediante operações de distribuição que, na essência, constitue o reabastecimento.

Como medida constrangedora, a *requisição* pode ser *geral* ou *particular*. No último caso, ela abrange certos indivíduos ou categoria de mercadorias cujo local e volume sejam bem conhecidos. No primeiro caso, ela se aplica a tôdas as mercadorias de determinadas espécies mediante editais em via pública. Para sua fiel execução, subentende-se o conhecimento exato das existências seja mediante recenseamentos, seja pela obrigatoriedade de declarações formuladas.

Antes da 1.^a Guerra Mundial, a legislação das grandes potências encarava a *requisição* no ambiente restrito da satisfação exclusiva das necessidades militares, entregando aos respectivos ministros o direito de executá-la.

Após 1918, com o advento da *totalização* da guerra processou-se uma grande evolução no sentido de generalizar a utilização da *requisição*. Em França, pela lei de julho de 1938 e Dec. de novembro de 1938, ampliou-se sua aplicação aos outros ministérios com a ressalva porém de que só seria utilizado depois de exgotado o recurso ao *acôrdo amigável* e, ainda assim restrita às necessidades peculiares. Sem embargo, os legisladores cuidaram largamente das indenizações.

Além dêsse, há um outro problema jurídico adverte PIATIER, cuja significação econômica não é encarado pelo Estado no sentido de promover a socialização da guerra com um fim político coletivista.

2) — REABASTECIMENTOS:

Na opinião de HAURIOU, "o reabastecimento é a aplicação de uma economia socialista ou doméstica em substituição à economia individualista do tempo de paz".

Em 1914 nada foi previsto, nem medidas especiais foram tomadas no sentido do reabastecimento da população civil. Admitia-se que a existência de estoques e o comércio livre bastariam para reabastecer a todos. Cuida-

va-se apenas do *reabastecimento do Exército* por intermédio do Serviço de Intendência e seus órgãos regionais tais como as comissões de reabastecimentos departamentais e comissões de recepção.

Por volta de 1917, devido à falta de mão de obra, sementes, etc., além das dificuldades de abastecimentos no estrangeiro motivados pela guerra submarina, o Estado foi forçado a intervir. Inicialmente baixou medidas acauteladoras para restringir a alta de preços e terminou requisitando tudo que se relacionava com a alimentação, vestuário, agasalhos, etc., para centralizar os recursos e poder regular depois sua distribuição, fixando rações bem determinadas. É preciso, porém, não encará-lo de modo tão simples. Cada caso particular envolve condições particulares que convém levar em conta sob pena de se tornar irrealizável.

3) — REACIONAMENTO:

O racionamento se impõe sempre que o Estado:

- distribue êle mesmo as mercadorias;
- fixe o preço máximo para sua venda no comércio privado.

Quando o Estado fixa os preços faz cessar o automatismo dos preços em relação com as condições do comércio livre baseado na lei de oferta e da procura. A intervenção do Estado manifesta-se ainda, no sentido de fixar a ração a atribuí-la a cada interessado.

O racionamento de modo geral se faz necessário:

- 1.º) — quando o Estado distribue as mercadorias.
- 2.º) — quando há penúria de recursos.
- 3.º) — quando é preciso corrigir a má distribuição local, etc..
- 4.º) — quando há um sistema de preços fixos.

a) FIXAÇÃO DAS RAÇÕES

Tudo indica que elas devem ser proporcionais às necessidades, variando segundo as idades, os sexos e a atividade de cada indivíduo. Assim, é razoável que se concedam rações suplementares aos soldados, aos operários submetidos a trabalhos pesados, etc., etc.

Além disso, é preciso não esquecer que em tempo de guerra, a ração alimentar deve ser mais forte, cerca de 20 a 25 % do que a do tempo de paz afim de compensar a usura das energias da população, motivada pelos ataques aéreos, fadigas suplementares, tensão moral, etc.

Assim é que as indenizações encaram unicamente a perda efetiva pela alienação temporária ou definitiva do bem considerado no dia da requisição, abstraindo-se qualquer consideração sobre o ganho que poderia acarretar a posse livre do bem requisitado ou a alta de preços forçada pela especulação ou encampação ou pelas outras circunstâncias imputáveis ao estado de guerra, relacionado com os benefícios proporcionados pela situação de emergência.

A noção de perda efetiva "sofrida pelo antigo proprietário do objeto requisitado deve ser precisada, conforme opina PIATIER, levando em conta o valor consequente do seu uso, o preço de compra e o preço da substituição. Entretanto, o Estado admitindo que deve cobrir as deteriorações eventuais dos bens utilizados, como sua indenização total, deve ter o cuidado de fixar as avaliações no dia da restituição dos bens a seus proprietários, referido ao dia da requisição, ressaltando assim os bens previamente taxados, cujas indenizações não podem exceder àquela base. Nêsse sentido, devem ser organizados barêmas adequados, desde o tempo de paz, pelos Ministérios interessados que os conservarão em dia.

Comissões departamentais ou especiais devem submeter à Comissão Central de Requisições projetos dêsses baremas para que o ministro interessado os aprove em definitivo.

Na França, de acôrdo com a lei de 11 de julho de 1938, PIATIER nos apresentou em seu precioso livro o seguinte esquema para as requisições:

Autoridades autorizadas a requisitar.	Autoridades a quem é delegado pleno direito de executar requisições.	Autoridades que podem receber delegações das autoridades anteriores.	Autoridades podendo exercer especial e temporariamente requisições por delegação ou por outorga de poderes especiais.
Ministério responsável por cada recurso.	<ul style="list-style-type: none"> — Gen. Cmt. de R. M. — Gens. Cmts. das forças aéreas. — Prefeitos Marítimos. — Prefeitos. 	<ul style="list-style-type: none"> — Chefes dos serviços regionais ou locais. — Gens. Cmts. dos grupos de subdivisões. — Cmt. da Marinha. — Chefe dos serviços departamentais. 	<ul style="list-style-type: none"> — Presidente dos com. de requisição. — Presid. das comissões de reabastecimentos. — Diretores de todos os estabelecimentos militares. — Comissários.

Na Alemanha, a 11 de julho de 1938, homonina da francesa, foi experimentada nas famosas manobras de agosto antes da mobilização de setembro.

As autoridades encarregadas do racionamento têm aliás: interesse em fixar as rações convenientes porque as fraudes só surgirão quando a população está sub-alimentada, e se sentirá tentada por todos os meios para satisfazer sua nutrição. Em tempo normal, as famílias se esforçam em utilizar seus recursos do modo que melhor lhe apraz: consome maior quantidade de pão, leite, açúcar, carne, manteiga, etc., de modo que o critério para estabelecer a proporção de famílias dispondo de recursos idênticos para repartirem seus recursos pelos mercados de produtos alimentares, se torna muito difícil porque é muito variável.

Apelando-se para o racionamento de qualquer espécie de produto, repelem-se estas distinções e liberdades porque cada teto receberá por cabeça a mesma quantidade de determinadas mercadorias. As considerações de idade, de sexo, de emprego só podem ser levadas a efeito com muito grandes dificuldades.

Quando, pois, o governo fixa o racionamento individual, deve:

1.º) — assegurar a *reunião de quantidades totais* de mercadorias susceptíveis de permitirem o fornecimento das partes correspondente a cada indivíduo.

2.º) — prever o emprego dos *excedentes* não distribuídos.

Para isso, o Estado deve, por aproximações sucessivas, aumentar a quotas individuais até que obtenha uma distribuição integral do estoque disponível das mercadorias estimadas pelo racionamento. Se ainda assim, não se chegar a resultado, absorverá o excedente depois da distribuição das rações creditadas, podendo pô-lo à venda em proveito dos que o possam adquirir. Mas, adverte PIATIER, esse regime acarreta o grave inconveniente de que certamente essa distribuição suplementar se fará mal, dado o favoritismo e os dólors que se multiplicarão. Para os gêneros deterioráveis que é preciso escoar de modo completo dos armazéns, foram ensaiados vários sistemas à base da venda suplementar a baixo preço. Mas, o reverso natural consiste em que, na prática, o povo se retrairá nas suas compras normais, na esperança de uma nova baixa de preço o que seria suficiente para perturbar todo o plano de reabastecimentos.

Para as mercadorias que se apresentem sob qualidades diversas, faz-se necessário e indispensável fixar a ração em valor e estabelecer um barêma de preços correspondente a suas diferentes qualidades.

Uma outra grande dificuldade no racionamento de gêneros alimentares está em se fazer submeter a ela o conjunto das populações dos campos. É quase impossível forçar os camponeses a não consumirem a quantidade de pão, carne e manteiga, etc., destinados aos

habitantes das cidades e essas circunstâncias torna-se grave nos países em que as populações rurais são tão numerosas quanto as urbanas e se distribuem irregularmente.

A Alemanha, com a experiência adquirida durante a 1.^a guerra, modernamente se preocupou de modo decisivo pelos problemas do racionamento ensaiando desde o tempo de paz o *consumo dirigido*, a regulamentação dos preços e a limitação dos salários e remuneração de serviços prestados. Sua experiência, conforme assevera H. LAUFENBEURGER, foi muito valiosa e assumiu feição severa desde 1937.

Por intermédio do REICHSNAHRSTAN esforçou-se por limitar na medida do possível, o consumo doméstico do camponês, exercendo um controle severo sobre ele por intermédio dos organismos corporativos. No caso da manteiga, por exemplo, proibiu-lhes de fabricá-la e sua ração individual seria fornecida pela cooperativa local.

A despeito disso, esforçaram-se ainda por restringir o consumo. Dentre as providências, surgiu a instituição do PRATO único uma vez por mês; a difusão de receitas para o emprego dos resíduos ou o consumo de produtos pouco correntes; *cartões de consumo*, listas de clientes, permitem o racionamento de certo número de produtos como manteiga, ulha, ovos, e em 1939, café. Chegaram por fim a instituir o socorro de inverno (WINTERHILFSWERK) que, desde o tempo de paz, constitui a estrutura de um vasto organismo de reabastecimento e de racionamento. Sucessivamente, introduziram numerosos aperfeiçoamentos no sistema, buscando conhecer novas possibilidades da "Capacidade de sacrifício de cada um". O socorro de inverno, apresenta, porém, na economia de guerra o mérito de possuir secções de transporte e organizações de distribuições de víveres de produtos de 1.^a necessidade.

Os serviços de estatística já possuíam fichas sobre todos os indivíduos; os planos de reabastecimento em todo o REICH estão prontos e diariamente experimentados; o emprego de bonus de carvão pode-se generalizar e mesmo ser empregado em outros produtos (sistema de repartição de bens sem moeda, e o recurso de forçar os comerciantes a desempenharem o papel de simples funcionários distribuidores, apenas remunerados. Eis o verdadeiro ensaio da socialização do comércio de varejo, etc.

É incontestável que desta forma, o TERCEIRO REICH ficou em condições de adaptar-se imediatamente ao estado de guerra. Esta mobilização permanente das forças econômicas é apreciada de modo diferente: uns atribuem que esta situação traduz o índice precário do potencial alemão que, sem a compressão, ruiria; outros, asseveram que visava reforçar sua força. PIATIER, afirma, porém, que a

imensa construção HITLERIANA comporta altos e baixos e fórmula aos estudiosos e observadores a seguinte pergunta: "a tensão econômica e moral em que vi a Alemanha deve ser considerado como suscetível de enfraquecê-la, esgotá-la ou pelo contrário, não constitui um exercício de treinamento e de enrijamento do povo?"

O problema felizmente já nos está sendo submetido com todo seu cortejo de dificuldades e improvisações, dada a premência da situação criada. A nossa Administração tem sido levada a realizar um trabalho insano na ância e no firme propósito de solucioná-lo satisfatoriamente e de modo prático. Não é para estranhar as dificuldades com que se tem havido e o desaguisado das medidas postas em prática, de vez que não temos, como fundamentá-las, estatísticas fiéis, produção sistematizada, nem consumo organizado, além da falta de experiência.

Graças à sinceridade do governo e do povo, animados por uma consciência nacional bem alicerçada pela sublimidade da causa em foco, da ajuda da experiência sábia de nossos aliados e o espírito de sacrifício e renúncia da nossa gente, estou seguro de que rapidamente conseguiremos descobrir a boa via e formularemos com energia as bases de nosso sistema econômico para atender à presente emergência.

No próximo capítulo tentaremos apresentar nossas conclusões sobre esse trabalho calcado no precioso livro de PIATIER, tecendo algumas observações de caráter geral que, bem pesadas, poderão servir de contribuição à solução de problemas de tamanha relevância.

