

JUICIO SOBRE LOS INFORMES DE LA COMISION RADCLIFFE

1. Es práctica inglesa que, cuando se suscita una cuestión de interés nacional que afecta a gran parte de la población, se cree una Real Comisión, presidida por una persona muy destacada políticamente y formada de una parte por eminentes científicos, de otra por representantes de los sectores privados afectados. Esa Comisión—que toma de hecho el nombre de su presidente— consulta a entidades públicas y privadas, oye declaraciones de testigos, solicita dictámenes escritos y, finalmente, emite un informe, en el que, con la firma de sus miembros, se expone el parecer de la Comisión.

Es célebre a este respecto la Real Comisión de 1920 que realizó una tarea admirable y estableció una estructura del impuesto sobre la renta, que, alterada por algunas reformas, ha llegado hasta nuestros días. Lo es también el Comité (1) Colwyn, nombrado en 1927 para estudiar una elevación de los tipos impositivos de aquel que la situación de las finanzas inglesas parecía hacer precisa.

Análogamente en enero de 1951 se creó una Real Comisión para “investigar sobre el actual sistema de imposición de los beneficios y la renta, incluyendo su incidencia y efectos, con especial referencia a la imposición sobre los beneficios comerciales y a la imposición sobre los salarios y sueldos; para considerar si a los fines de la economía nacional el actual sistema constituye el modo mejor de obtener los ingresos necesarios de la imposición sobre

(1) Por la forma de su nombramiento se distingue entre “Reales Comisiones” y “Comités”; a menudo (aunque no en este caso) éstos son a modo de ponencias desgajadas de aquéllas para estudiar un problema concreto.

los beneficios y la renta, dando la consideración debida a los puntos de vista del contribuyente y de la Hacienda; para considerar el sistema actual de deducciones personales, reducciones y tipos impositivos en cuanto constituyen medios de distribuir equitativamente la carga presupuestaria entre los miembros individuales de la comunidad: y para hacer recomendaciones, teniendo en cuenta que en la presente situación financiera puede ser necesario mantener los ingresos procedentes de los beneficios y la renta; y, en tanto en cuanto hagan recomendaciones que, en definitiva, ocasionarian una pérdida sustancial de ingresos, para indicar un orden de prioridad en el que esas recomendaciones hayan de ser tomadas en consideración" (2).

El nombramiento de esa Comisión era necesario. Desde 1920 han evolucionado rápida y profundamente tanto la teoría económica como la práctica fiscal: "En la parte teórica basta con reflexionar sobre las consecuencias para la Hacienda pública de la erosión de la doctrina de la utilidad cardinalmente medible y la emergencia de la economía agregativa. La misma imposición sobre la renta está mucho más desarrollada en este país (Gran Bretaña) y en otros de lo que lo estaba en 1920. El impuesto se aplica a mucha más gente; toma más formas con un complicado entrelazamiento de beneficios y renta que grava a las compañías; la estructura de las deducciones es más complicada; con el P. A. Y. E. (3) el método de recaudación es totalmente diferente para mucha gente; y los tipos impositivos son mucho más altos." En 1920 el Impuesto federal personal sobre la renta había cumplido sólo siete años en Estados Unidos. Ahora constituye una estructura mucho más firmemente establecida y ha acumulado una gran cantidad de experiencia de la que otros países pueden aprovecharse. En tales circunstancias, los resultados de una investigación por medio de una Real Comisión son del máximo interés (4). Presidida primero

(2) Reales Decretos de 2 de enero de 1951 y 4 de marzo de 1952; citados en "Royal Commission on the Taxation of Profits and Income. Final Report". Londres, 1955, página 1.

(3) "Pay As You Earn": "pague a medida que gana".

(4) R. PÆST, "The Royal Commission on the Taxation of Profits and Income". *Económica*, Vol. XXIII, núm. 92, Londres, noviembre 1956, página 366.

por Sir Lionel L. Cohen y luego —desde que comienza a funcionar efectivamente— por Sir Cyril J. Radcliffe, se compuso de las siguientes personalidades: Sir Geoffrey Heyworth, Mr. Thomas H. Gill, Lucy S. Carrington, Mr. Wilfred F. Crick, Mr. John E. Greenwood, Mr. John R. Hicks, Mr. Nicholas Kaldor, Mr. James M. Tucker, Mr. George Woodcock, Mr. H. L. Bullock y Mr. William J. Keswick (sustituido después por Mr. Sylvester G. Gates). Como se ve no faltan, ciertamente, nombres ilustres en esta enumeración.

En 1953, a los dos años de nombrada la Comisión, se publicó por ésta un Primer Informe —brevisimo y de carácter provisional— relativo a la imposición sobre los beneficios procedentes del exterior. Al año siguiente un Segundo Informe referente a la imposición sobre sueldos y salarios. Y un año después —en 1955— el Informe Final, extensísimo y comprensivo de todas las materias confiadas al estudio de la Comisión; con este último se publica un Memorándum de Disentimiento firmado por los señores Woodcock, Bullock y Kaldor, disconformes con el parecer de la mayoría. Un extenso resumen de estos tres informes —llevado a cabo por el autor de este artículo— se empieza a publicar en otro lugar de este número.

2. La primera impresión que producen los informes de la Comisión Radcliffe es la magnitud de la tarea llevada a cabo por ésta: Los tres informes suman 652 páginas y contienen más de medio millón de palabras; tal es el resultado del esfuerzo, casi increíble, de un grupo de economistas ingleses.

Además, la calidad de este trabajo es sorprendente: “La nota final debe ser de admiración por el trabajo hecho y el resultado obtenido” (5). “Este resultado será la opinión autorizada durante muchísimos años del futuro” (6) Lord Radcliffe y sus colaboradores “han ofrecido una obra maestra de exposición y análisis que está destinada a constituir el cimiento del desarrollo del sistema fiscal durante los años venideros” (7).

(5) A. R. PREST, ob. cit., pág. 374.

(6) PREST, ob. cit., pág. 367.

(7) “Taxation of Profits and Income: IV. Tax Gathered Oyster”. *The Economist*, 9 de julio de 1955, pág. 147.

Este trabajo —obra humana al fin— no está exento de defectos. No es preciso decir que los tres informes no son precisamente una obra maestra de amenidad: en ellos, “el estudioso de la Hacienda tiene un banquete de muchos platos que es probable que provoque trastornos en su digestión durante varios años” (8). La preferencia de la Comisión por las cuestiones generales y su cierto desdén por los principios generales, son criticados por el mismo Prest: “No hay ningún lugar en que la Comisión intente ensamblar las bases teóricas de sus argumentos” (9). Pero es que se les confiaron problemas prácticos y no deja de haber mérito —y con heroísmo— en que un grupo de hombres, entre los que se encuentran teóricos insignes, cumpla fielmente el encargo que se le hace —buscar soluciones prácticas a una serie de problemas planteados— reprimiendo su tendencia a las disquisiciones académicas.

3. El primero y más importante de esos problemas es el de la *imposición sobre los beneficios*. La “National Defense Contribution”, primero, y el “Profits Tax”, después, adoptan una política discriminatoria que favorece, con una reducción impositiva enorme, a los beneficios no distribuidos. Se intenta así frenar la inflación e incitar a la autofinanciación que se estima imprescindible ante la debilidad del mercado de capital. Cabe preguntarse si éste es el método mejor para lograr estos objetivos (10): hay quizá medios más idóneos para combatir la inflación; por otra parte, si se piensa que una parte del ahorro individual se nutre de las distribuciones de beneficios puede originarse —contra lo que se deseaba— un obstáculo al mercado de capitales. En cualquier caso las medidas de Política fiscal son más efectivas si con ellas colaboran otras medidas de política económica; lo que no parece que haya ocurrido en Inglaterra (11).

(8) PREST, ob. cit., pág. 366.

(9) PREST, ob. cit., pág. 373.

(10) Véase FUENTES QUINTANA (E.) y ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA (C.), “Sistema fiscal español y comparado” (apuntes). Madrid, Servicio de Publicaciones del S. E. U., 1959, págs. 557 y 85.

(11) Véase FUENTES QUINTANA (E.) y ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA (C.), ob. cit., pág. 558.

El trato discriminatorio de los beneficios no distribuidos —discutido hace mucho tiempo— empieza a ser revisado: “hemos de afirmar la existencia indudable de un viraje operado en la mayor parte de las legislaciones frente al problema del tratamiento tributario de dividendos y reservas” (12). Si las compañías han tributado separadamente por sus beneficios durante siglo y medio, ello se justificaba mejor en un tiempo en que eran como grandes sociedades personales que ahora en que la “distinción entre las sociedades y sus propietarios se ha hecho más aguda” (13). Si antes se retenía una pequeña parte de los beneficios ahora es corriente llevar a cabo una amplia retención.

De ahí que la Comisión tuviese que enfrentarse, ineludiblemente, con el problema. Mayoría y minoría sólo coinciden paralelamente en su enfoque: Ambos son partidarios de poner fin a la forma actual del “Profits Tax”: “El impuesto diferencial sobre los beneficios no tiene amigos y debe ponerse fin” (14). Este gravamen —dice aquélla— ha demostrado su escaso valor anti-inflacionista, hace invertir improductivamente y, además, no es equitativo; la minoría no está tan convencida de la falta de equidad de este impuesto, pero coincide en pedir su supresión. ¿Para reemplazarlo por qué? Por un “impuesto proporcional sobre los beneficios totales” —dice la mayoría—; por un “impuesto sobre las ganancias de capital” —proponen los dirigentes—. Por su parte, Crick propone —en una reserva— la creación de un impuesto sobre las sociedades flexibles e independientes del impuesto sobre las rentas personales.

“En ciertos aspectos esta discusión de la imposición sobre los beneficios es una de las partes menos satisfactorias del Informe” —dice Prest— (15), quien afirma que: 1), no se establece claramente los principios en oposición; 2), no se discute ampliamente hasta qué punto la incidencia de un impuesto sobre los beneficios

(12) Véase FUENTES QUINTANA (E.) y ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA (C.), ob. cit., pág. 557.

(13) “Taxation of Profits and Income: A Philosophy of Corporate Taxation”. *The Economist*, 18 de junio de 1955, pág. 1053.

(14) *The Economist*, Ibid.

(15) PREST, ob. cit., pág. 370.

recae sobre las compañías y sus accionistas más que sobre los consumidores; 3), se debía haber matizado más en la discusión sobre la equidad del impuesto; 4), se debía haber considerado los méritos relativos de los impuestos sobre la renta y sobre las corporaciones desde el punto de vista de sus efectos en la oferta de ahorro y haberse discutido sus condiciones estabilizadoras, y 5), la discusión de los varios tipos alternativos de impuestos no es tan completa como podía haber sido. Para Prest la solución más lógica sería dividir los beneficios no distribuidos entre los accionistas en proporción a su participación en la sociedad y entonces gravarlos al tipo más adecuado. Como esto sería impracticable —salvo para las compañías con muy pocos accionistas— habría que crear un impuesto especial sobre las sociedades.

Propone la Mayoría que el tipo impositivo que era del 25 por 100 para los beneficios distribuidos y del 2,5 por 100 para los no distribuidos se unifique al 7,5 por 100 para las empresas con más de 2.000 libras de beneficio. Sumado este impuesto al "income tax", que sigue coexistiendo con él, el gravamen total sobre las Compañías es del 50 por 100. "Es imposible demostrar que el 50 por 100 es el tipo adecuado para las sociedades y, al menos es concebible que debiera ser menor" (16). También es concebible lo contrario —diremos nosotros— sobre todo en un país como Gran Bretaña, donde el nivel impositivo es tan alto.

4. *La imposición sobre las ganancias de capital* es otro de los problemas clave del informe. Problema debatido también: "Ninguna divergencia entre el informe de la Mayoría de la Real Comisión sobre Imposición y el Memorándum de disenso de la minoría es más profundo que el abismo que les separa en la cuestión de gravar los beneficios de capital. La Mayoría dice "no"; la minoría dice "sí"..." (17). Una y otra parten de diferentes posiciones doctrinales y difieren en casi todo: en si estas ganancias constituyen o no renta, en si deben tomarse en consideración las

(16) "The Taxation of Profits and Income: I. A Philosophy of Corporate Taxation". *The Economist*, 18 de junio de 1955, pág. 1035.

(17) "Taxation of Profits and Income: II. A Capital Gains Tax?" *The Economist*, 25 de junio de 1955, pág. 1145.

ganancias “reales” o las “monetarias”, las realizadas o las acrecidas. Y así llegan a conclusiones “diametralmente opuestas” (18). Los argumentos de la minoría para gravar las ganancias de capital están bien ordenados y expuestos con mucho poder de persuasión (19). Se basan en la definición de la renta. Aunque la recomendación de la Comisión de 1920 de que se graven los beneficios ocasionales y no periódicos de las operaciones realizadas con fin de lucro no se convirtió en ley, la Jurisprudencia se ha aproximado a esa concepción. Y es casi imposible distinguir, en los casos similares “el fruto del árbol”. La inmunidad impositiva de las ganancias de capital origina desigualdades: los que las obtienen —aunque puedan ser ilusorias como las que resultan de la inflación— siempre estarán en mejor situación que los que no las obtienen. Para Prest las ganancias de capital constituyen una forma de renta —en lo que coincide con los autores de Memorándum—; pero no le convencen ni los argumentos de la mayoría a favor de que se graven con un impuesto plenamente progresivo (“no hay razón —dice— para tratar per igual clases distintas de renta”) ni los de la minoría de que se graven al tipo norma (“standard raté”): al admitir el sobreimpuesto se disminuyen las ganancias. El dilema se plantea así: “¿Es mejor mantener la estructura altamente progresiva del impuesto y eximir las ganancias de capital o sería mejor gravar las ganancias de capital y reducir la progresividad de la estructura?” (20).

Supuesta la aceptación de la propuesta de la minoría, ¿cuál sería el rendimiento de este impuesto? De 200 a 350 millones de libras al año, afirma aquélla. “La Junta no puede considerar en modo alguno como realistas las estimaciones del señor Kaldor”. dice este organismo en su Memorándum: Unos 50 millones al año con grandes variaciones, porque: 1) La Minoría se basa para calcular la tasa de crecimiento del beneficio nacional en la tasa de crecimiento de la producción industrial tan sólo: debería considerarse la entera producción real bruta; 2) La tasa de crecimiento de

(18) PREST, ob. cit., pág. 368.

(19) *The Economist*, ibid.

(20) PREST, ob. cit., págs. 568-569.

los beneficios distribuidos es menor —según Paish— de los 800 millones anuales de libras que calcula la Minoría; 3) Según Saunders las posesiones personales de obligaciones de compañías ha aumentado en doce años (1938-1950) en 100 millones de libras y no en 800, como afirma aquélla; y 4) Se ha supuesto por la minoría que las ganancias de las instituciones exentas no excederán de los 50 millones anuales de libras: lo que no es seguro. “Al final, los argumentos de la Minoría no pueden prevalecer: ha admitido que la imposición progresiva sobre las ganancias de capital destrozaría la empresa que produce parte de las ganancias. No ha examinado los efectos que un impuesto proporcional sobre esas ganancias podría tener sobre el ahorro. Desdeña el efecto del impuesto sucesorio como impuesto a largo plazo sobre las ganancias de capital” (21).

5. *A las deducciones por depreciación de activos y por cambios en el valor de inventario* se dedica en el Informe Final una sección que —según Prest— (22) “tiende a ser oscura más que esclarecedora”. Respecto de los activos fijos, la Mayoría (que restringe su campo al no aceptar la hipótesis de la inflación permanente), afirma que el descenso en el poder adquisitivo de la moneda afecta a otros contribuyentes igual que a los comerciantes. Para ella las deducciones no son premios de consolación: “su verdadero propósito no está ligado con el problema de los beneficios comerciales en un período de inflación: es el estímulo a la inversión en clases selectas de activos a través de un sistema de preferencias fiscales” (23). La Mayoría se muestra, en fin, partidaria de las deducciones iniciales o de inversión.

En cuanto al inventario, acepta el punto de vista de los contables de que los beneficios monetarios son los únicos que importan, y recomienda que se permita cualquier método de evaluación, siempre que no se pase de uno a otro. Lo que rechaza la Mi-

(21) *The Economist*, *ibid.*, pág. 1147.

(22) PREST, *ob. cit.*, págs. 377.

(23) “Taxation on Profits and Income: III. What are Profits?” *The Economist*, 2 de julio de 1955, pág. 53.

noría —y Hicks— partidarios del empleo exclusivo del F. I. F. O., en lo que coinciden con la Junta de Ingresos Interiores.

6. El *problema de la doble imposición* adquiere su importancia extrema en el siglo XX con la emancipación de los territorios de Ultramar y el declive de la posición rectora en Londres en la economía mundial. La crisis de 1951 en que Gaitskell trata de detener la emigración de capitales o el hecho mismo de que en 1953 se pida —por Butler— el parecer de la Comisión dan idea de la gravedad del problema.

La discusión de éste se limita a la imposición sobre los beneficios exteriores de las compañías de responsabilidad limitada y, en particular a los beneficios retenidos de esas compañías: se revisan los argumentos a favor y en contra de la exención o reducción fiscal a favor de estos beneficios: éstos —se dice— no pueden ser objeto de dos jurisdicciones diferentes: la doble imposición no es una solución justa y el país en que surgen los beneficios debe tener preferencia. En contra de esto se afirma que “los beneficios surgen porque el capital de los residentes de un país se emplea en el territorio del otro: debe prevalecer el Juicio de Salomón y repartirse los impuestos ambos territorios” (24).

Un sistema eficaz tendría que dirigirse o bien a los beneficios exteriores (lo que resultaría confuso por la dificultad de distinguirlos en muchos casos de los interiores) o bien a los comerciantes con el exterior. La Comisión se decide por este último y propone la creación de una clase especial de “sociedades de comercio exterior” cuyos beneficios sólo tributarán cuando se distribuyan a accionistas británicos; “las medidas propuestas para encajar esos dividendos en el sistema actual de imposición sobre las compañías y reducción por doble imposición son inevitablemente la pesadilla de un contable, pero la Comisión concluye que el esquema es factible...” (25). La Minoría —que considera esta propuesta como una especie de subsidio a la exportación— afirma que el sistema

(24) “Taxation of Profits and Income: IV. Tax Gathered Oyster”. *The Economist*, 9 de julio de 1955, pág. 146.

(25) *The Economist*, *ibid.*, pág. 146.

presenta grandes posibilidades de elisión fiscal y enorme complicación administrativa.

Para aliviar la situación de los ingleses que sufren la imposición extranjera se proponen medidas de desgravación que la Minoría, a su vez, considera "como un trato privilegiado de la inversión exterior en relación con la inversión interior" (26).

7. Respecto de los *sueldos y salarios*, objeto de uno de los tres informes de la Comisión, hay conformidad entre mayoría y minoría en que basándose más que en la "teoría tradicional del sacrificio" (27) en la opinión popular y en razones de imparcialidad, la imposición sobre los unos y otros debe seguir siendo progresiva: la mayoría propone, eso sí, mejoras de detalle (mínimo exento, mayor reducción por cargas familiares, elevación del límite superior de la reducción por renta ganada) que la minoría estima insuficientes. Las propuestas de esta última se basan en el supuesto de que los precios al por menor subieron en un 100 por 100 desde 1938-39 a 1953-54 *para todos los grupos de renta*: en realidad —dice Prest— el alza fué más grande para los grupos de renta más baja. Ambas —mayoría y minoría— coinciden en basar la reducción o bonificación por renta ganada en que ésta es más precaria que la renta de la propiedad. El efecto de esta discriminación sobre la oferta de ahorro merecería una consideración detallada: ¿o es que esta última se supone inelástica con respecto del impuesto sobre las rentas de inversión?

8. La consideración de las posibles *bases de liquidación* llevó al Primer Comité Tucker a concluir que era impracticable la base del año corriente. Las anomalías del sistema vigente a este respecto (recuérdese la famosa intervención de Maudling en la Cámara de los Comunes) no han impedido que la Comisión afirme lo mismo. Cabría sólo obviar la dificultad máxima (el enorme número de liquidaciones separadas) por medio de una liquidación provisional, modificable al conocerse los datos definitivos. Las recomendaciones de la Comisión dan base para que las sociedades con persona-

(26) *The Economist*, *ibid.*, pág. 147.

(27) PREST, *loc. cit.*, pág. 367.

lidad independiente tributen por los beneficios realmente obtenidos en el período que se liquida; esto significa un paso hacia adelante que si tiene éxito podría llevar a aplicar igual sistema a los individuos y a las sociedades personalistas (28).

9. El que las *rentas fluctuantes* planteen dificultades a causa de la estructura fuertemente progresiva del sobreimpuesto, atrajo ya la atención del Comité Tucker. La Comisión Radcliffe encuentra natural que la renta aumente hasta la edad del retiro y decrezca a partir de éste; pero recomienda tomar en consideración las grandes bajas de renta. Ya que sería imposible tributar por la media de toda la vida.

10. Muchos más problemas se estudian por la Real Comisión: desde alguno tan amplio como la elisión y evasión fiscales hasta alguno tan mínimo como el de los campos de juego de los mineros. Y los gastos deducibles a efectos impositivos; el "status" de las entidades benéficas; las donaciones; las rentas de la propiedad; la codificación fiscal. Todos ellos con dignidad y seriedad sumas.

Y así ha vuelto a ocurrir lo que en 1920: que el trabajo de una Comisión formada por sabios, hombres de acción y funcionarios de un país, nombrada para sugerir soluciones a problemas interiores del mismo, se ha seguido con increíble interés en todo el mundo. Merecido interés: porque el resultado de ese trabajo puede tener enorme importancia teórica y práctica para todos los hombres a quienes estos problemas preocupan.

JOSÉ MARÍA LOZANO IRUESTE

(28) Véase "The Taxation on Profits and Income: III. What are Profits?" *The Economist*, 2 de julio de 1955.

ESTUDIOS Y DOCUMENTOS DE ECONOMIA ESPAÑOLA

La figura de Lorenzo Pardo ocupa un lugar destacado en la Historia contemporánea española. No es corriente que un técnico llegue a ser conocido por sus conciudadanos. Menos aún que sus teorías se conviertan en verdadera política. Sin embargo, Lorenzo Pardo consiguió popularidad y discusión públicas hasta, en realidad, después de su muerte.

Estudió en la Escuela de Caminos, perteneciendo como ingeniero a la llamada "promoción de 1903" con escasísimo número de miembros, habiéndose educado en un ambiente de extraordinaria rigidez. Su prestigio le llevó a ser reclamado por el famoso Torres Quevedo en calidad de agregado de laboratorio que, bajo la dirección de este investigador, funcionaba en la Jefatura de Obras Públicas de Madrid.

Mas pronto abandonó la senda de la investigación, y pronto, también, rechazó las proposiciones que grandes empresas privadas—Norte y Mediodía—le efectuaron para ponerle a su servicio.

Lorenzo Pardo se sentía ingeniero—no investigador—y funcionario público, no servidor de una entidad privada. Por ello, desde su primitivo proyecto de embalse de regulación del Ebro hasta sus trabajos de reestructuración hidráulica española, pasando por puestos humildes, como el de Auxiliar de Prácticas, en Barcelona, con un salario de 4,50 pesetas diarias, o elevados—Director Técnico de la Confederación del Ebro en la época de la Dictadura o Director general de Obras Hidráulicas en la de la II República—en todos sus trabajos resplandece un fin clarísimo: servir al país con sus conocimientos técnicos.

De todas formas, una idea extraordinaria convirtió a este simple—y por ello cabría pensar conservador—funcionario en uno de los hombres más revolucionarios que han surgido en nuestra Patria.

Destinado a la División del Ebro, sus ideas comienzan a germinar. El aprovechamiento de la cuenca de este río era unilateral; esencialmente procuraba energía eléctrica para la industria catalana, sin que Aragón obtuviese gran provecho. Primero, como una reivindicación zaragozana, pero pronto vinculándola a la vida toda la región del Ebro, Lorenzo Pardo estudia las consecuencias de un aprovechamiento integral del río y sus afluentes. Esto es, que, a más de energía eléctrica, la cuenca debería producir agua de riego y ser capaz de convertirse en un medio de transporte. Por tanto, los aprovechamientos deberían tener un carácter amplio. En vez del gran pantano, que impide la navegación o anega grandes terrenos de huerta, resulta preferible una obra hidroeléctrica menor, pero susceptible de más completo y armónico aprovechamiento.

Al lado del riego, la producción de energía hidroeléctrica y la navegación, habrían de regularse mil otras cuestiones conexas desde las posibilidades turísticas a los problemas sanitarios. Todo ello, además, abarcando la cuenca hidrográfica en su conjunto, y bajo una Administración autónoma imbuida de un profundo espíritu democrático y corporativo, pero bajo un evidente control del Estado.

En la época de la Dictadura, el Ministro de Fomento, Guadalhorce, comprendió las fabulosas posibilidades de este plan y lo puso en marcha en el Ebro, bajo la dirección de Lorenzo Pardo.

El bienestar que pronto se observó era corolario del desarrollo económico así prometido, del mismo modo que las abiertas luchas electorales crearon en la cuenca una popularidad grande para la nueva institución que de tal forma surgía: la Confederación Sindical del Ebro. Por ello, pronto se crea la del Guadalquivir, a la que comienzan a seguir toda una pléyade de nuevas Confederaciones.

Aparece así una nueva región, bien viva y con un sus-

trátum económico potente que, en el caso concreto del Ebro, rompe viejas fronteras regionales. Castellanos, riojanos, navarros, aragoneses y catalanes se sienten vinculados por una nueva pauta. Es un nuevo regionalismo el que nace, bien desligado de los peligrosos separatismos.

Por ello, el catalanismo, con urgencia, combatió la base de las Confederaciones, lográndose, desempeñando el cargo de ministro de Fomento Alvaro de Albornoz, al implantarse la II República, la ruina completa de la idea.

Lorenzo Pardo aún laboró en pro de una de las máximas necesidades de nuestra economía: el incremento del regadío. Hasta su muerte no había de cejar en este sentido.

Diversos documentos, bien poco ha editado por las fuerzas vivas de Caspe, nos han mostrado cuál fué su pensamiento postrero. Su efigie quijotesca exigía este fracaso personal al contemplar tanto admirable esfuerzo vano, tanta excelente perspectiva arruinada, tanta buena obra imposible. Como de la de Don Quijote, es evidente que de la figura de don Manuel Lorenzo Pardo emana la tristeza de España al contemplar cuán estériles pueden ser los más gloriosos esfuerzos de sus hijos.

JUAN VELARDE FUERTES