

*Plan de Desarrollo Económico y Social para el periodo 1964-1967. (Continuación)*

f) DESARROLLO COMUNITARIO

Por dejarse totalmente a la iniciativa de las comunidades la constitución de estos centros, no se indica localización.

Los 40 remolque-viviendas y los 40 remolque-clínicas serían adscritos a los 60 equipos de cátedras ambulantes, hoy en funcionamiento, de acuerdo con las necesidades de cada uno.

7. CONCLUSION

La parte fundamental del Plan de Desarrollo, en lo que se refiere a Sanidad y Asistencia Social, está contenida en el Programa de Inversiones Públicas, dada la importancia que éstas tienen en dichos sectores y el papel de impulsor de la actividad privada que se asigna a las exenciones fiscales y a las subvenciones del Estado.

Para el período 1964-67 se han considerado sólo las necesidades más urgentes de nuevas inversiones, siguiendo un criterio restrictivo, por considerar que el mejor aprovechamiento de las instalaciones existentes constituía objetivo tan apremiante como el de poner en funcionamiento el nuevo equipo.

XXIX. COMERCIO INTERIOR

El sector de comercio interior comprende una serie de actividades dispersas por toda la geografía nacional, que abarca una amplia gama de actividades, tales como la recogida, almacenaje, clasificación, envasado, tipificación y distribución de los productos, la prospección de mercados con la necesaria información sobre la demanda y la financiación del consumo por medio de las ventas a plazos.

Este sector, de larga tradición, ha iniciado una transformación estructural, acomodándose con capacidad de iniciativa a las nuevas necesidades. El sistema de ventas a plazos, con su gran difusión, tiende a la captación del consumo en masa; los procedimientos de venta se modernizan con el desarrollo del autoservicio y proliferan nuevas ramas mercantiles hasta hace poco prácticamente inexistentes, como las cadenas voluntarias de compra, etc.

Frente a los anteriores aspectos dinámicos se caracteriza el sector por una gran compartimentación y por la ausencia de adecuada información, hasta tal punto que sólo en casos muy reducidos puede hablarse de la existencia en nuestro país de un mercado nacional. Por otra parte, los canales de distribución no siempre son apropiados. La existencia a veces de intermediarios, que no desempeñan propiamente ninguna función comercial, y la falta de un comercio al por mayor apropiado, son causas que encarecen la comercialización y frenan la normal corriente de bienes que debe existir entre productor y minorista.

Es evidente la trascendencia que tiene para el desarrollo económico eliminar las dificultades de abastecimiento y las distorsiones inflacionistas que puede provocar el defectuoso funcionamiento de las estructuras y sistemas comerciales. Desde este punto de vista la mejora de los canales de distribución, y en especial del comercio al por mayor, tiene un carácter estratégico.

1. ESTRUCTURA

El conjunto del sector ocupa, en relación con el resto de la economía nacional, una posición comparable a la de otros países industrializados de Europa, ya que su participación en la renta nacional en los últimos años es ligeramente superior al 10 por 100.

Es difícil analizar la estructura del comercio interior, dada la escasez de estadísticas. A continuación se examina la estructura vertical o funcional y horizontal o geográfica del sector, haciendo uso de estimaciones indirectas y datos indiciarios de diversa procedencia.

En 1960 el total de personas empleadas en el sector de comercio se elevaba a cerca de 779.000, que, de acuerdo con diversas muestras realizadas, presenta la siguiente distribución:

COMERCIO AL POR MAYOR

Actividad	Empresarios	Empleo total (1)	Porcentaje
Almacenes .....	6.570	49.313	39,7
Exportadores e importadores ...	4.011	13.757	11,0
Acopiadores, tratantes y especuladores .....	7.514	14.389	11,6
Distribuidores individuales y sucursales mantenidas por empresas fabriles .....	390	4.136	13,3
Agentes comerciales .....	8.430	32.228	25,9
Lonjas y bolsas de comercio ...	90	3.853	3,1
Cooperativas de productos Agrícolas .....	—	924	0,7
Otras formas de establecimientos, al por mayor .....	1.352	5.808	4,7
	28.357	124.408	100,0

(1) Incluidos empresarios

COMERCIO AL POR MENOR

Actividad	Empresarios	Empleo total (1)	Porcentaje
Alimentación .....	157.726	291.100	44,5
Vestido .....	42.416	153.685	23,5
Mobiliario, viaje, etc. ....	3.884	11.669	1,8
Droguería y perfumería .....	18.355	53.669	8,2
Maquinaria, productos metálicos y saneamiento .....	6.223	24.206	3,7
Papel, Artes Gráficas, lotería. Instrumentos, material sanitario y científico .....	7.283	19.411	2,9
Vendedores ambulantes .....	1.388	4.512	0,7
Otros comerciantes .....	18.403	46.392	7,1
	21.468	49.937	7,6
	277.146	654.581	100,0

(1) Incluidos empresarios.

Del cuadro anterior se deduce la gran importancia del comercio al por menor, dedicado a cubrir las necesidades primarias: alimentación y vestido. Si bien el número de personas empleadas es insuficiente para calificar la estructura del comercio al por menor, los datos del cuadro no difieren excesivamente de los que corresponden a otros países, por lo que puede decirse que su estructura es normal.

El problema más grave se deriva de la escasa importancia del mercado al por mayor. La proporción entre el total de habitantes y el número de personas empleadas en el comercio al por mayor es, para otros países, la siguiente:

	Habitantes
Alemania .....	60
Países Bajos .....	60
Francia .....	90
Bélgica .....	125
Italia .....	180
España .....	250

El anterior cuadro pone de manifiesto un paralelismo entre el desarrollo de los países y la importancia del

comercio al por mayor. El peso reducido del escalón mayorista plantea problemas no solamente por la insuficiencia de sus servicios, sino también por la posibilidad de situaciones de privilegio, de forma que en algunas ramas del comercio se produce una auténtica situación de monopolio, que reviste especial importancia cuando el escalón productor y detallista están excesivamente atomizados.

En el caso de productos de alimentación para su consumo en fresco, la insuficiencia del escalón mayorista está sostenida por las vigentes Ordenanzas Municipales, que limitan el acceso al mercado de nuevos comerciantes.

En cuanto a la distribución geográfica del comercio, el cuadro siguiente presenta el valor para cada provincia de los índices de capacidad de compra y de concentración de consumo por habitante, así como el valor actual de las instalaciones comerciales.

Provincia	Índice de capacidad de compra provincial	Índice de concentración de consumo por habitante	Valor de las instalaciones comerciales (millones de pesetas)	Número de establecimientos	Número de habitantes por comercio
Alava .....	0,60	1,30	582,2	1.331	104
Albacete .....	0,96	0,79	937,5	3.105	119
Alicante .....	2,23	0,95	2.182,0	7.133	100
Almería .....	0,87	0,74	854,7	2.594	139
Ávila .....	0,52	0,67	510,4	1.433	166
Badajoz .....	1,78	0,65	1.733,0	4.778	175
Baleares .....	2,03	1,39	1.979,2	5.120	87
Barcelona .....	15,48	1,64	15.147,6	52.081	55
Burgos .....	1,01	0,82	998,4	3.583	106
Cáceres .....	1,21	0,68	1.180,9	2.764	197
Cádiz .....	2,39	0,88	2.316,9	7.133	115
Castellón .....	0,92	0,82	895,8	2.526	134
Ciudad Real .....	1,40	0,73	1.360,7	3.447	169
Córdoba .....	2,02	0,77	1.977,5	5.495	145
Coruña (La) .....	2,23	0,70	2.229,7	7.986	124
Cuenca .....	0,68	0,65	663,4	1.604	197
Gerona .....	1,50	1,29	1.458,3	5.119	69
Granada .....	2,02	0,80	1.973,1	6.143	125
Guadalajara .....	0,40	0,66	387,1	1.297	142
Guipúzcoa .....	2,03	1,29	1.986,3	5.666	84
Huelva .....	0,91	0,70	894,7	3.039	132
Huesca .....	0,58	0,75	566,9	2.014	116
Jaén .....	1,81	0,75	1.771,4	4.812	153
León .....	1,44	0,75	1.404,6	3.652	160
Lérida .....	1,01	0,93	994,5	3.345	100
Logroño .....	0,63	0,83	612,9	2.014	114
Lugo .....	0,90	0,57	878,8	3.038	158
Madrid .....	14,38	1,71	14.287,4	41.467	63
Málaga .....	1,92	0,77	1.920,5	8.090	96
Murcia .....	2,13	0,79	2.039,5	6.553	122
Navarra .....	1,39	1,05	1.361,8	3.311	121
Orense .....	0,92	0,62	895,3	2.457	184
Oviedo .....	2,68	0,83	2.624,5	7.679	129
Palencia .....	0,57	0,75	559,8	1.980	117
Palmas (Las) .....	1,51	1,01	1.470,9	6.007	76
Pontevedra .....	1,75	0,75	1.648,0	4.778	142
Salamanca .....	1,14	0,85	1.110,7	3.208	126
Santa Cruz de Tenerife .....	1,61	0,99	1.558,7	4.198	117
Santander .....	1,43	1,01	1.399,7	4.471	96
Segovia .....	0,46	0,71	445,7	1.468	133
Sevilla .....	3,53	0,84	3.342,1	10.409	119
Soria .....	0,33	0,69	325,7	1.058	139
Tarragona .....	1,13	0,95	1.108,6	4.198	86
Teruel .....	0,49	0,69	477,5	1.263	170
Toledo .....	1,18	0,69	1.150,2	3.447	151
Valencia .....	5,02	1,08	4.962,7	20.205	71
Valladolid .....	1,05	0,88	1.029,1	3.823	95
Vizcaya .....	3,05	1,23	2.980,3	9.327	81
Zamora .....	0,67	0,68	655,1	1.877	160
Zaragoza .....	2,10	1,01	2.132,1	7.577	87

Como resultado de los trabajos preparatorios del Atlas Comercial de España, se ha llegado a establecer un índice de la capacidad de compra de las distintas provincias, tomando como 100 el total nacional. Al relacionarlo con la población de cada provincia se determina el de capacidad de compra por habitante

Asimismo se recoge una estimación provincial del valor de las instalaciones comerciales y del número de establecimientos. Al comparar este último dato con la población de cada provincia se obtiene el número de habitantes por establecimiento comercial, que varía de un mínimo de 55 para Barcelona a un máximo de 197 para Cuenca y Cáceres.

Con objeto de evitar la influencia que la distribución administrativa por provincias ha tenido en los datos anteriores, se ha realizado un estudio, dividiendo el área nacional en cuadrículas de 25 kilómetros de lado y analizando el valor comercial de los núcleos en ellas incluidos. Según los datos del Atlas Comercial, se ha establecido un baremo, que indica la capacidad de compra en cada una de las cuadrículas. De esta clasificación se deduce que un 1 por 100 del territorio nacional tendría un índice superior a 1.000; un 12 por 100, índices comprendidos entre 100 y 1.000, y un 87 por 100, índices inferiores a 100. Ello confirma la gran disparidad de la actividad comercial entre las distintas zonas, existiendo grandes espacios en que la misma es muy inferior a sus propias posibilidades.

Otra característica estructural del comercio interior en España es que para un gran número de productos no existe prácticamente un mercado a escala nacional. Falta la necesaria transparencia del mercado por el insuficiente desarrollo de los mecanismos de información comercial. Se suma a esto la influencia del medio geográfico, que dificulta el transporte y eleva su coste. De todo ello resulta una compartimentación de los mercados, con supervivencia de pequeñas localidades autárquicas o sistemas económicos regionales, e incluso comarcales, separados por barreras y «vacíos». Ello supone una grave disminución del grado de competencia dentro del sistema económico, por la desconexión de las redes comerciales, que se traduce en fuertes diferencias de precios entre el escalón productor y el consumidor y entre los distintos puntos del área nacional.

## 2. OBJETIVOS

De los problemas planteados anteriormente se deducen los objetivos del sector, destacando por su especial importancia el de lograr un mejor funcionamiento y organización de los canales de comercialización.

El caso de los productos alimenticios frescos adquiere una especial gravedad. La atomización de productores y consumidores, así como el riesgo derivado de la naturaleza perecedera de las mercancías, determinan la posición predominante del intermediario mayorista. Es, por tanto, necesario promover la formación de cooperativas y otras clases de asociaciones de productores no solamente para la comercialización de sus productos, sino también para la conservación de los mismos, en especial mediante la aplicación del frío industrial. Asimismo ha de facilitarse el acceso de los productores al mercado para que puedan ofrecer directamente sus mercancías al consumidor,

creando una mayor competencia en el escalón intermedio, todo ello sin perjuicio del control sanitario municipal. Al mismo tiempo se prevé una modernización de los mercados centrales, mejorando su funcionamiento y dotándolos de las instalaciones precisas

También se considera necesaria una mayor flexibilidad del mercado de trigo y, en general, de todos los cereales, permitiendo una adecuación de las calidades y precios a las necesidades del mercado.

Para lograr una mayor amplitud de los mercados, eliminando las disparidades de los precios, se prevé la creación de centros y lonjas regionales de información y contratación, dotadas de modernos sistemas de comunicación, que faciliten el conocimiento a escala nacional de los volúmenes de oferta y demanda y de los distintos niveles de cotización. La necesaria reducción de los costes de comercialización exige llegar a una tipificación de los artículos, disminuyendo el número de variedades y especificando las características y calidades de cada una de ellas, así como introducir mejoras sensibles en los sistemas de envasado y de normalización.

El control sanitario no debe constituir una traba administrativa que obstaculice o encarezca la comercialización de los productos, sin perjuicio de aquellas acciones absolutamente imprescindibles, no solamente por razones de higiene social, sino para eliminar el factor de competencia imperfecta que pueden suponer los productos indebidamente elaborados.

La mejora de los servicios íntimamente ligados con la comercialización, en especial los medios de transporte y las instalaciones de frío, permitirán una disminución de los costes, fundamentalmente a través de una reducción de las mermas.

Para una mayor garantía del funcionamiento del mecanismo comercial, se considera conveniente la creación de asociaciones específicas de consumidores, con el fin de colaborar con los distintos órganos del sistema para perfeccionar y hacer más eficaz el comercio interior.

La amplitud del sector de comercio interior, así como la modernización de sus métodos, que se prevé para un futuro inmediato, precisa de una mejor capacitación del personal que sirve sus distintas ramas, siendo necesaria la existencia de programas de formación profesional para la preparación de productos, su envasado, empaquetado y distribución, así como en las modernas técnicas de venta.

Si bien es difícil hacer una evaluación exacta del volumen de capital que requiere el sector de comercio interior, se estima que el proceso de modernización de sus instalaciones actuales, así como la creación de nuevos servicios y, en especial, la ampliación del escalón mayorista, requieren una inversión media durante el período del Plan del orden de los 4.875 millones de pesetas anuales. Dadas las especiales características del sector, se prevé que esta financiación del sector privado será cubierta por autofinanciación en un 80 por 100.

Además de las inversiones privadas mencionadas, se prevé un volumen de inversión pública durante el cuatrienio, que asciende a 1.031 millones de pesetas, para la creación de centrales de información, lonjas y mercados nacionales, laboratorios de control de calidad, un centro de estudio de normalización de productos y reducción de mermas y, en general, promover los objetivos mencionados anteriormente.

## XXX. INVESTIGACION CIENTIFICA Y TECNICA

## 1. INVESTIGACION

1. La investigación científica en España la realiza fundamentalmente el Estado. Una estimación generosa puede valorar la investigación privada en un 15 por 100 de la total, sin diferenciar en esta cifra el trabajo propio de los laboratorios de ensayo.

Son órganos de la investigación oficial, con volumen y significación diferentes, el Consejo Superior de Investigaciones Científicas, a través de sus diversos Institutos, encuadrado en el Ministerio de Educación Nacional; los Institutos de Investigaciones Agronómicas y de Investigaciones Forestales y el Patronato de Biología Animal, en el de Agricultura; la Junta de Energía Nuclear y el Instituto Geológico y Minero, en el de Industria; el Instituto Nacional de Técnica Aeronáutica, en el del Aire; el Centro de Estudios y Experimentación y el Instituto de Geología e Hidráulica, en el de Obras Públicas. A los que hay que añadir el Centro de Estudios Técnicos de Materiales y Experiencias del INI, y, con un carácter mixto, el Centro de Experiencias «Calvo Sotelo», adscrito a esta Empresa nacional, pero con actividades de mayor radio de acción.

Estos Institutos y Centros llevan a cabo investigación fundamental, investigación técnica y aun desarrollo, sin excluir tampoco aspectos de servicio, que en los de agricultura y minería son singularmente relevantes, y de ayuda técnica, que en los Institutos del Patronato «Juan de la Cierva» y en el de Edafología, del Consejo Superior de Investigaciones, alcanzan ya especial importancia.

Las áreas de investigación que se cultivan se corresponden con las propias de los Institutos o Departamentos hoy existentes y no enumerados antes: Matemáticas; Física-química, con Electroquímica, Termoquímica, Radioquímica, Espectrografía y Catálisis; Química, con Bioquímica, Química médica, Plásticos y Fermentaciones industriales; Edafología y Fisiología vegetal; Biología y Ciencias médicas; Metalurgia, con Siderurgia, Metales no féreos y Soldadura; Construcción y Cemento; Silicatos; Textiles; Grasa; Pesca; Frío

2. La temática que es objeto de trabajo en cada uno de los campos citados, y puede ser conocida en las Memorias respectivas, interesa destacarse, porque el desarrollo alcanzado en cada uno de ellos es muy desigual, estando necesitados de fuerte impulso para alcanzar un nivel mínimo en algunos casos, o una situación conveniente al actual momento de España, en otros.

Pueden citarse entre las que han de superar su retraso actual las investigaciones en Matemáticas, Biología y Ciencias básicas de la Medicina, Física del estado sólido y Astronomía, y en un orden más inmediatamente relacionado con el Plan de Desarrollo, es obligado el fomento de las investigaciones en Agronomía, en sus diversas modalidades, energías especiales, fermentaciones, pesca, conservas, textiles, materiales de construcción, minería y metalurgia y petroleoquímica.

Como principio adoptado en otros países, debe, de una parte, impulsarse la investigación fundamental y, de otra, acrecentar los medios para el desarrollo de la investigación técnica. La atención a la investigación fundamental es consecuencia obligada de las misiones que cumple:

a) Asegurar con el entrenamiento alcanzado durante las investigaciones la formación de una reserva de

hombres preparados para toda índole de trabajos de aplicación

b) Constituir una infraestructura que sirva de apoyo a la investigación aplicada, a cuyo servicio de interés nacional han de estar las técnicas e instalaciones montadas y mantenidas a punto

c) Contribuir al desarrollo del conocimiento científico, logrando así para el país el prestigio conveniente a una digna cooperación internacional que permita la incorporación de nuevos conocimientos y nuevas técnicas.

Como denominador común a todas las investigaciones, es necesario realizar una auténtica coordinación interdisciplinaria, en unos casos, e interministerial, en otros, en planes de trabajo conjuntos y en utilización de equipos de experimentación de elevado coste. Coordinación no teórica, sino efectiva, en el planteamiento de las investigaciones, en la distribución de sus temas y en el frecuente contacto de los investigadores para intercambiar resultados.

3. Los problemas que el desarrollo de la investigación tiene planteados se refieren al potencial humano, recursos materiales, y a la técnica-administrativa y presupuestaria.

## 1.1. Potencial humano

Hasta hoy la cantera de la investigación viene siendo fundamentalmente la Universidad. Por consiguiente, el progreso de la investigación se ha de resentir de la escasez de titulados y de la desviación de vocaciones

Comparativamente con los investigadores de raíz universitaria, los precedentes de Escuela de Ingeniería son muy escasos. Aquí prima, sobre todo, la causa numérica. Resulta, pues, que entre los primeros la escasez de matemáticos, físicos, biólogos y geólogos perjudica notoriamente el avance general, y entre los segundos, la falta de ingenieros formados en investigación constituye una rémora en ciertos aspectos de la investigación técnica.

Se precisa contribuir al fomento de vocaciones investigadoras, que han de despertarse o estimularse en el propio clima de la enseñanza superior y en el período de elaboración de las tesis doctorales.

Para conseguirlo y lograr que las vocaciones no se malogren y encuentren la adecuada canalización, es necesario:

a) Un régimen de becas suficientemente dotadas para el período de doctorado.

b) Un sistema de ayudas a los recién doctorados, que lo merezcan, durante un período de dos a tres años, para poder continuar investigando mientras encuentran una situación de esta naturaleza, ya sea oficial o privada.

c) Posibilidad de incorporar los más valiosos a los cuadros de trabajo de Universidades, Escuelas Superiores e Institutos de Investigación.

d) Digna atención a los investigadores actuales, teniendo en cuenta su titulación superior, períodos de formación en el extranjero, dedicación plena, etc., que, llenando una exigencia actual, ofrezca, al propio tiempo, a los que se inician una atrayente perspectiva económica y un satisfactorio prestigio social.

En el ejercicio actual se han iniciado ya estos sistemas de becas y ayudas, así como una mejora en las remuneraciones del personal genuinamente investigador y una apertura de posibilidades formativas con el plan de fomento de la investigación en la Universidad; pero

no hay que olvidar que se trata de una iniciación, necesitada de continuidad en los principios que la informan y en el obligado incremento que un crecimiento regular exige.

La incorporación de nuevos elementos a los equipos de investigación de un Instituto encuentra hoy dificultades administrativas, en la rigidez de un régimen de plantillas, de laboriosa variación en su ordenación administrativa, que va determinando ya dolorosos apartamientos.

### 1.2. Recursos materiales

El carácter experimental de la casi totalidad de las investigaciones señaladas plantea necesidades instrumentales, que se condensan en dos grupos: material consultivo y aparatos e instalaciones; aquél se gasta o inutiliza durante la experimentación, y éste se conserva, pero exige, en cuanto a las técnicas que implica, de frecuentes actualizaciones. Una parte de este segundo tipo de material es de uso frecuente y no permite, por ello, centralizaciones; suele coincidir esta circunstancia con un coste discreto. Existen, por el contrario, aparatos e instalaciones de elevado coste, inaccesible al presupuesto regular de un Instituto, y cuya adquisición sería factible si se centralizara en aquel donde su utilización fuera más necesaria, pero siempre al servicio también de los demás.

Hacer posible que los Institutos de Investigación dispongan del material necesario y vayan haciendo las renovaciones que el desarrollo de las técnicas que cultivan suscita en plazos relativamente cortos, es una imperiosa necesidad en la continuidad del trabajo científico. Conviene citar a este respecto las dolorosas diserciones sufridas con la marcha al extranjero de investigadores ya formados, debido principalmente a las dificultades que han venido encontrando en su trabajo por falta de medios experimentales, más apetecibles para el científico de vocación que la cuantía misma de sus ingresos personales.

Los cálculos estadísticos de la OCDE permiten deducir que no es alcanzable un rendimiento eficiente de la investigación en un Instituto o agrupación de Centros de objetivos afines, si el personal investigador y de ayudantes es inferior al centenar. Supuesto el hecho de una remuneración satisfactoria, se calcula que el 60 por 100 del presupuesto ordinario sería destinado a personal y el resto a material (experimental y bibliográfico) y relaciones científicas.

### 1.3. Técnica administrativa y presupuestaria

Las dificultades que en estos órdenes encuentra hoy el desarrollo de la investigación son considerables.

Refiriéndonos, en primer término, a las de orden administrativo, se considera la conveniencia de adaptar la Ley de Organismos Autónomos a las exigencias y necesidades de los Centros, de modo que exista una mayor agilidad en el nombramiento o contratación eventual del personal investigador, no perdiendo así la oportunidad de una elección conveniente, y en una utilización y transferencia de los créditos presupuestados, salvando laboriosas tramitaciones.

En orden a una técnica presupuestaria conveniente, junto a las inversiones del Plan de Desarrollo que suplan el retraso actual se precisa diferenciar entre el crecimiento

regular en el financiamiento de la investigación para poder mantenerla en buen estado y en régimen permanente de eficaz actuación y los recursos excepcionales que permitan la realización de amplios planes coordinados, la adquisición de material de elevado coste y servicio común, e incluso la iniciación de nuevas creaciones, adscribibles después a los Departamentos ministeriales respectivos. El primer sistema de financiamiento corresponde a los presupuestos de cada Ministerio; el segundo constituiría un «Fondo Nacional de Investigación», figurando en el presupuesto de la Presidencia del Gobierno y asignable a las finalidades concretas que encajen en los objetivos señalados, por acuerdo de la Comisión Delegada de Política Científica, a propuesta de la Comisión Asesora de Investigación Científica y Técnica.

## 2. LA INVESTIGACION PRIVADA

1. De la desproporción entre la investigación privada y la estatal se deduce el interés de fomentar aquélla, siguiendo una política que vaya desde el acercamiento de la industria a los Centros oficiales, para plantear sus problemas hasta la investigación en la propia empresa, pasando por la de orden cooperativo que llevan a cabo las asociaciones de investigación.

Por sabido, se hace innecesario insistir sobre la indiferencia tradicional de la industria hacia la investigación propia. Hay que decir, sin embargo, que la situación tiende a mejorar. Una labor constante por parte de los Institutos va consiguiendo atraer a la industria que, por el momento, se acerca con problemas de asistencia técnica, pero que en algunos casos ha llegado ya a subvencionar algún tipo de investigación con el desarrollo subsiguiente.

2. La dirección política de acercamiento de la investigación a la industria debe comportar en línea de continuidad:

a) Organización de un equipo de «visitadores técnicos» en colaboración de la Comisión Española de Productividad con los Institutos de Investigación, que permita un diálogo con las empresas, del que pueda obtenerse un mutuo conocimiento de problemas y posibilidades de estudio. Tiene su antecedente eficaz en los *liaison officer* o *field officer*, iniciados en Inglaterra y adoptados ya en otros países.

b) Fomento de las «Asociaciones de investigación», creadas por Decreto de la Presidencia del Gobierno de septiembre de 1961, de las que ya se han constituido las del curtido, conservas vegetales, madera, construcción naval, textil algodónera, papelería, seguro y confecciones.

c) Impulso de los servicios de Información y Documentación para que puedan diversificarse en todos los sectores de la producción, por las distintas vías aconsejadas, automatizándose para una mayor celeridad informativa.

d) Establecimiento de un régimen fiscal que, favoreciendo toda investigación, otorgue las exenciones que procedan a las cantidades que las empresas industriales dediquen a actividades investigadoras. Esta política fiscal se está adoptando ya por los países de la OCDE, siguiendo recomendaciones constantes de sus órganos directivos.

(Continuará.)