

ESTUDIO DE LAS CARACTERISTICAS ACUSTICAS DE LOS PECES

El Instituto de Investigaciones de Pesca Marítima y Oceanografía de la U.R.S.S. ha estudiado las características acústicas de peces individuales y cardúmenes, y en un trabajo sobre el particular, se dan detalles de la manera de enfocar el problema, su tratamiento matemático y algunos resultados obtenidos. Aunque los ecos individuales de un cardumen se refuerzan por reflexiones de los peces, la fuerza total del eco se atenúa por absorción de la energía ultrasonora por los cuerpos de aquéllos. Se dan fórmulas que expresan la atenuación de los ecos. La capacidad de reflexión varía entre peces, y depende no sólo de la forma del cuerpo, sino también de la presencia o falta de una vejiga natatoria.

El científico E. V. Shiskova, autor del trabajo de referencia observó que el coeficiente de reflexión depende de la frecuencia del ultrasonido. Las investigaciones demostraron que la intensidad del eco es proporcional a la longitud del impulso, de modo que los obtenidos de cardúmenes no sólo aumentaron en amplitud sino que también se prolongaron. Esto da por resultado una sobreestimación de los registros de cardúmenes en dirección vertical, que en ocasiones pueden indicar una extensión más allá de la línea del fondo.

Un esquema basado en medidas acústicas realizadas durante las investigaciones, demuestra que el coeficiente de atenuación de la señal del eco se incrementa con la concentración de peces. Una gran parte de la energía de una onda sonora que llega a un cardumen se dispersa de modo que sólo una pequeña parte de la energía transmitida regresa al receptor. Esta pérdida de propagación aumenta con la frecuencia.

Otro golpe a las importaciones

LA política económica, aplicada a los abastecimientos, se ha traducido recientemente en una nueva rebaja general de los derechos arancelarios a la importación. Ante la reiteración de este tipo de medidas, consonante con la liberalización de las introducciones, es inevitable que en el espectador se susciten algunas perplejidades. ¿Es que han dado resultado las facilidades anteriormente concedidas, hasta el punto de aconsejar la persistencia en la administración del mismo remedio?

Si fuese así el mal habría desaparecido. El alza de los precios de los artículos alimenticios se habría contenido, al menos en parte. Está a la vista que no ha ocurrido así, y frente a una realidad tan poco esperanzadora, no se sospecha que los factores de encarecimiento puedan hallarse emboscados en otros ángulos del sistema.

Esta consideración conduce a suponer, que el camino iniciado a base de rebajar el arancel y franquear las aduanas es el verdadero. Al menos, mientras la coyuntura no se modifique. Por tanto, el secreto del éxito se atribuye en principio a la intensidad de las medidas desgravatorias.

Pronto hemos de ver si la experiencia no viene a convencernos de otra cosa.

Prioridad del consumidor

DAlberto Ullastres es el intérprete de la política comercial que inspira este comentario. La práctica y la prédica. Da la sensación de que pone tanta fe en sus actos ministeriales como en sus palabras de expositor de motivos. Como la fe supone creer lo que no vimos, cuando se deposita en medidas económicas, sólo los resultados de éstas pueden alimentarla en forma duradera.

Tan autorizada voz ha sido en esta ocasión harto explícita. "Es muy importante la coordinación de todas las medidas que deben ser dictadas por los diversos ministerios. Las de protección a los consumidores, por ejemplo, han de estarlo con las de protección a los productores. Estas últimas serán tomadas en algunos casos, antes incluso que las primeras, evitándose con ello situaciones de inquietud."

¿Cómo se compaginan estas palabras con el hecho de que, al mismo tiempo en que se estaban pronunciando saliese en el Boletín Oficial del Estado la concesión de la rebaja arancelaria del 5 por 100, con carácter general? Nadie puede dudar que, al proceder así, la desprotección al produc-

IMPORTACION PRODUCCION Y ABARATAMIENTO

tor se ha antepuesto a todo lo demás. Y conste que no nos sorprende la prioridad en principio al interés del consumidor.

Protección a dos paños

EL señor Ministro de Comercio es indudable que considera a "la importación de alimentos" como pieza clave de su política de abaratamiento. Con lo cual no deja de debilitar una posición tradicional, que parecía incommovible en la economía española. Si en algo parecía pródiga era en la oferta de recursos destinados a la despensa.

Por lo visto no es así. Vuelve a impulsarse la importación, para que "el mercado se encuentre bien abastecido sin olvidar los intereses de los productores nacionales". Esta insistencia en la protección a dos paños, en teoría podrá ser admisible. Pero con teorías solamente no se resuelven los problemas económicos. El ilustre expositor sin duda se hace cargo de la presumible objeción, y añade:

"En otros países, y entre ellos los más avanzados económicamente, se emplean desde hace tiempo como instrumentos de protección los derechos reguladores de la importación y la fijación de calendarios. Cada producto tiene sus problemas y, además, una estructura distinta. No es lo mismo los artículos perecederos que los perdurables."

La premisa es cierta, pero ya veremos si se aplica con coherencia en la práctica. Los derechos reguladores constituyen una defensa contra el "dumping". O contra situaciones, como la anormal desvalorización en origen de ciertas mercancías, que son igualmente perturbadoras para el sistema productivo del país receptor.

Nadie ignora que estas situaciones se han dado en relación a España y desde que se abrieron las fronteras a las importaciones de pescado, tardíamente interferidas con un suave "prelevement" de cinco pesetas en kilogramo, ahora rebajado a cuatro.

Los derechos reguladores

EN relación con esos derechos reguladores —también son palabras del señor Ministro...— hay que hacer constar que en España se tiene ya

ONES, NACIONAL MIENTO

Por MAREIRO

una cierta experiencia, porque tiempos atrás se introdujo en la importación de cereales-pienso. Se consiguió con ello dar fluidez a la oferta, garantizando también sus derechos a los productores. En los casos en que los precios interiores caen por debajo de los mínimos establecidos, el Servicio Nacional del Trigo compra los excedentes."

Los cereales son recursos duraderos. Esta distinción previa parece olvidarse de pronto, cuando el expositor prosigue:

"Este es un sistema que puede dar mucho juego si se extiende a otros productos. Se piensa incluir en ellos, entre otros, el pescado fresco y el congelado." Respecto al congelado, no sería la primera vez que la Comisaría de Abastecimientos y Transportes adquiere existencias e intenta su distribución. Respecto al fresco, el problema es notoriamente distinto. La Comisaría también podría adquirirlo... para abono de las tierras.

En cualquier caso, la experiencia de la distribución oficial mediante intervención en el mercado debiera tenerse en cuenta. Y no parece que sea como para inspirar optimismo.

Los circuitos de distribución

SOBRE las otras formas de distribución, no se ha profundizado mucho en las declaraciones que inspiran los presentes corolarios. Sin embargo, se hace en ellas referencia a "los estrangulamientos y elevación de costos que se producen en ciertos escalones de la actividad mercantil, especialmente entradores, asentadores y mayoristas"... ¿No estará aquí la madre del cordero?

El señor Ministro ni lo reconoce ni lo niega. Se ha limitado a afirmar "el afán de hacer desaparecer a todos los intermediarios inútiles y conseguir que aquellos que sean necesarios reduzcan lo debido sus márgenes de beneficio". Al lector tal vez le parezcan estas manifestaciones mera expresión de una esperanza, cuya consecución se viene aplazando indefinidamente desde que "les affaires sont les affaires".

Sobre la remoción de una estructura comercial anticuada, y el montaje de circuitos de distribución a la altu-

ra de las circunstancias, nada hemos oído ni leído. El moderado treno contra los intermediarios es una canción gastada, que resbala sobre todos los timpanos.

Es sabido que la organización específica, para que los productos alimenticios lleguen al consumidor desde su fuente, constituye un eslabón imprescindible del sistema. Y que su funcionamiento irroga un coste inevitable. Pero nadie ignora tampoco la insuficiencia de los servicios de transporte, comenzando por los que presta la Renfe, los grandes fallos de la red frigorífica nacional, la carencia de grandes organizaciones de distribución como existen en Alemania, Francia o Inglaterra para los productos perecederos. Y singularmente para el pescado.

La oferta nacional

MIENTRAS este flanco se mantenga sin cubrir, será inútil a nuestro modesto entender, y con muchísimo respeto a los que de otro modo piensen, que se siga cargando en el productor todo el peso de las medidas de abaratamiento. El primer postulado de una política económica que tienda al equilibrio, debe ser el de robustecer la oferta nacional, no sólo haciéndola potente y fluida, sino evitando las rémoras que pueden entorpecer su expansión.

La estructura de la producción pesquera española está sufriendo desde hace pocos años una transformación profunda, necesaria para escapar a los efectos de una crisis de exhaustividad. Aún estamos en el comienzo de la etapa. Antes de que el desarrollo comience a consolidarse, la naciente estructura es sometida a la dura prueba de las importaciones, en favor de países que comercialmente nos vienen negando el agua y la sal, y donde la infravaloración originaria de las especies que exportan al nuestro, supone verdaderas condiciones de "dumping".

Hablábamos en anterior artículo, de que esta evolución de la flota pesquera española, va acompañada de la implantación de salarios a nivel europeo. ¿Cómo podrán pagarlos las empresas españolas, en competencia con otras que los pagan solamente a nivel asiático?

El problema, como se ve, es mucho más complejo de lo que parece. No pretendemos analizarlo en toda su complejidad y dimensión. Por el momento nos basta con dejar constancia de nuestros puntos de vista, sintiendo en el alma que hayan de ser discrepantes.

CAJAS DE ALUMINIO PARA EL PESCADO, EN NORUEGA

537

Hace tres años, la Dirección de Pesca de Noruega inició en su buque pesquero explorador "Thor Iversen" una serie de ensayos con cajas de aluminio para pescado que demostraron claramente que eran en todo superiores a las de madera y, particularmente con respecto a limpieza y duración, ofrecían a los armadores de pesqueros grandes ventajas en las actividades diarias.

Una característica especial de estas cajas es que incrementa el mantenimiento de la calidad de la captura, lo que da a los arrastreros que pescan para el mercado de fresco la posibilidad de prolongar sus viajes y, con ello, la rentabilidad de la pesca.

El arrastrero con rampa a popa noruego "Hekkting" fue el primer pesquero en emplear cajas de aluminio en escala comercial, y posteriormente se ha dotado de ellas a todos los arrastreros con rampa a popa noruegos.

También en el extranjero han despertado interés y la empresa Bernt Iversen & Son que las fabrica en cooperación con A/s Nordisk Aluminum Industri ha exportado muchas a armadores de otros países. Interesan igualmente a los establecimientos congeladores y fileteadores de pescado.

Su introducción en la industria pesquera se estudia con cuidado dadas las ventajas que tienen y las posibilidades de llegar a una completa racionalización y normalización. Los especialistas estudian el transporte de pescado en tarimas dentro y fuera de los pesqueros, y se han hecho grandes adelantos.

Sobre todo ello informa un trabajo aparecido en "Norwegian Fishing and Maritime News".

Por otra parte, en la revista "World Fishing", refiriéndose a las mismas cajas de aluminio para pescado, se dice lo siguiente:

El metal resiste el agua de mar. Se suprimieron todos los remaches, de modo que no quedan focos de infección por bacterias, y se emplean láminas prensadas con contornos curvados. Las perforaciones de desagüe están distribuidas de manera que el agua de fusión y la mucosidad no caen a la caja de abajo.

Cada caja pesa 5 kilos, y su capacidad cúbica es de 69 litros. Los fabricantes suministran entarimados especiales para las cajas, de las que en el pasado año se habían vendido treinta mil, el 10 por 100 de las cuales fue exportado.