

NUEVOS TANQUES PARA EL CULTIVO DE PECES

criar bagre, trucha, lubina listada, carpa pequeña (roja dorada) y peces tropicales, así como otras especies las cuales tienen normalmente éxito en medios artificiales. También se puede usar para incubar híbridos experimentales y como tanque de mantenimiento para especies alimenticias recientemente capturadas.

Una nueva línea de tanques portátiles, sobre tierra para la cría de peces de alimento, deporte y «hobby», ha sido presentada por la firma Modular Aqua Systems, de Long Island City, Nueva York. Se ha informado que los costos para una instalación completa de tanque llega a aproximadamente un cuarto del valor de un sistema comparable en tierra.

El tanque, denominado «Aqua Breeder», puede ser montado con panales de acero modular como tanque de cría, o laguna artificial. Un tanque típico de 20'x60' se puede instalar en un día por seis hombres utilizando herramientas de mano comunes; ningún componente es demasiado pesado para que no pueda ser manejado por dos hombres. La instalación se puede efectuar sin preparación de la superficie en terreno irregular o ligeramente inclinado (1 pie en 50 pies).

El «Aqua Breeder» está diseñado para por su diseño, el tanque es estructuralmente «elástico» y puede ser armado en cualquier tamaño y forma posible para la aplicación deseada. El revestimiento vinílico de espesor 20 suministrado normalmente es compatible con la salmuera y otros tipos de agua tratada.

La profundidad del agua se puede establecer por anticipado a niveles de hasta 30"; la altura del tanque desde el nivel del piso al riel de tope es 42".

CUATRO ARRASTREROS CONGELADORES - FACTORIA

Al fin Francia parece que se decide por la evolución hacia el pescado congelado. La armadora denominada «Pêcheres de Bordeaux - Bassens», ha encomendado a unos astilleros de Italia la construcción de una serie de grandes arrastreros - factoría congeladores, compuesta de cuatro unidades. Recientemente ha sido entregada la primera, que se denomina **Islande IV**. Las restantes se denominarán **Finlande**, **Jutlande** y **Zelande**.

Los buques responden a las siguientes características principales: eslora total, 86,9 m., eslora entre perpendiculares 77 m., manga 13,6 m., puntal a la cubierta principal 8,4 m., a la segunda cubierta 5,9 m.; tonelaje bruto, 2,500 t.; tonelaje neto, 1,600 t.; propulsión, dos motores de 1.800 H. P. cada uno; capacidad de congelación, 40 tons. día; capacidad de bodega refrigerada, 1,050 metros cúbicos; capacidad para almacenar harina de pescado, 350 metros cúbicos; idem. aceite de pescado, 50 m.3.

La principal producción será de filetes de pescado, mercancía que de un año a otro ha adquirido en Francia mayor mercado.

COMENTARIO

Los mayoristas de la pesca

En Francia como en España, el sector profesional de los mayoristas del pescado tiene una gran importancia. Tanto los "mareyeurs" en el país transpirenaico como los "exportadores o acopiadores" de pescado en el nuestro, tienen en su ejecutoria innegables merecimientos, por su contribución desde hace muchos años al desarrollo del mercado pesquero y la intensificación del consumo de los productos de la mar.

Parece innegable que esta rama profesional no ha terminado su misión, aun ahora en que las fronteras del consumo se han ensanchado extraordinariamente. Sin embargo, tanto en Francia como en España, la profesión de mayoresiva adhesión a la rutina arterista de pescado adolece de exsanal, ahora que las formas de comercialización de todos los productos, y también de los de la mar, han avanzado vigorosamente.

En España, una innegable falta de visión, primero, y de agilidad después, ha dejado a los exportadores del pescado al margen del comercio del congelado. Ya se comprenderá lo que esto supone, dada la evolución que en pocos años ha experimentado la oferta de productos pesqueros, que inicialmente encontró desorganizada la canalización hacia la demanda, con unas consecuencias que están a la vista de todos.

::

Por lo que se refiere a Francia, la vanguardia de la profesión comienza a darse cuenta del problema. Recientemente, con motivo de la celebración de la XXV asamblea nacional de mayoristas del pescado, acaba de constituirse un grupo profesional de negociantes y transformadores de los productos de la mar, denominado "Gropomer", que se propone imponer a la profesión cánones más modernos para su actuación.

La nueva organización está integrada de momento por las más importantes firmas de Lorient y Concarneau. Otros puertos, como Duarnenez y La Rochelle, han manifestado ya los propósitos de adherirse a la nueva organización.

Esta se propone acabar con la rutina tradicional y orientar el

mercado de los productos pesqueros con sentido moderno, mucho más ágil y técnico que el practicado hasta ahora.

Debemos subrayar que esta evolución en el país vecino coincide con la intensificación de la oferta nacional del pescado congelado y con las perspectivas de exportación que se abren hacia el Mercado Común Europeo. De cualquier modo, los industriales franceses parecen sensibles a la necesidad de evolucionar, y su lección merece ser aprovechada.

::

El tema encierra un indudable interés para el comercio de los productos de la mar. No parece aventurado tener que reconocer que esta actividad profesional no ha evolucionado al compás de los tiempos, por exceso de adhesión a las viejas concepciones del oficio de mediador entre el puerto y el mercado.

Por consecuencia de tal achaque, en Europa se han creado bución de los productos de la pes grandes organizaciones de districa. Otro tanto ha tenido que suceder en España, a partir de la revolución que introdujo la presencia de la oferta masiva del congelado, que no ha logrado canalizarse al consumo a través de los buenos oficios que seguían prestando en cada puerto los "fresqueros".

Ahora, el ejemplo de Francia debiera inspirar alguna meditación en España. La separación empresarial entre la producción y la distribución del pescado congelado ha podido mantenerse, como ocurría con el fresco. No ha ocurrido así por lo que se refiere a los grupos más importantes de la oferta, por que la profesión de los exportadores siguió aferrada a sus viejos modos, y no se ha rendido a la evidencia.

Pero nunca es tarde para aceptar las lecciones del progreso comercial. Si Francia se decide a aprovecharlas nada impide que en España pueda intentarse otro tanto. El campo de la comercialización es ilimitado y siempre triunfará en el mismo la mayor agilidad y el sentido más avanzado de agresividad mercantil.

MAREIRO