

**APLVE ES-P1**

**BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR**

**SESSION 2002**

**Épreuve de langue vivante étrangère**

**Groupe 2**

<b>SPÉCIALITÉ</b>
<b>Assistant de gestion de PME PMI</b>

**ESPAGNOL**

**LE DICTIONNAIRE BILINGUE EST AUTORISÉ**  
*(à l'exclusion de tout dictionnaire électronique)*

**CALCULATRICE INTERDITE**

**Durée 2 H 00**

**Coefficient 1,5**

## Calidad congelada

En sus orígenes, 1994, **Novafriego** sólo vendía a mayoristas y era un eslabón más de la gran cadena de empresas intermediarias. “Existían muchas pequeñas compañías que nos compraban el pescado para vendérselo a otro cliente; éste, a su vez, lo vendía a otro; y cuando el producto llegaba a la pescadería había pasado por cuatro o cinco manos”, asegura Falero <sup>(1)</sup>.

5 Dos años después abrió la primera tienda de congelados para vender al cliente final, y, su flota de camiones se fue incrementando hasta llegar a la media decena con la que, en la actualidad, y cada dos días, sirve a sus clientes.

10 El éxito de esta empresa radica, según sus responsables, en la alta calidad de los productos y su tratamiento y en la seguridad de la empresa proveedora, **Overberg**. Esta compañía dispone de tres barcos-factoría de 90 metros de eslora de reconocido prestigio, faena en uno de los mejores caladeros del planeta y lo hace bajo licencia namibiana. La base está en Walbisbay <sup>(2)</sup> y se capturan unas 15.000 toneladas de merluza al año, rape y rosada. De ellas, el 70% llega a España de la mano de **Novafriego** y el resto va a otros países europeos, Estados Unidos y Australia.

15 En este proceso, los barcos faenan durante 40 días, regresan a la base, cargan el mercante y éste llega a Vigo <sup>(3)</sup>. En Marín <sup>(4)</sup>, **Novafriego** dispone de un frigorífico de 35.000m<sup>3</sup>, desde donde parte toda la distribución.

20 Entre los problemas que se ha encontrado **Novafriego** en su aventura empresarial, Luis Falero apunta una etapa cuando se cometieron muchos abusos con el pescado congelado. “Ahora, en cambio, la publicidad que hace el Ministerio recomienda la compra de este producto, ya que, como en nuestro caso, si en el mismo momento de su captura se congela en altamar, la calidad del producto es máxima” señala.

25 **Novafriego** sigue apostando por el consumidor final. A las tiendas de Torrejón de Ardoz y Meco, ( provincia de Madrid), se suma la puesta en marcha de un servicio a domicilio. Son concesionarios del grupo **Pescanova**, que presenta un catálogo de más de 200 productos congelados.

30 Los aparatos frigoríficos de **Novafriego**, por ahora, tienen lo que se denominan *rutas horizontales*, es decir, sirven a urbanizaciones, y su ámbito comercial ocupa toda la zona Este de Madrid. “Hemos comenzado con tres camiones, pero llegaremos a la treintena” asegura Falero. El futuro parece asegurado : el servicio a domicilio en España todavía no llega al 1 %, mientras que en otros países europeos se acerca al 40%. Además, **Novafriego**, en su afán de ofrecer la mejor calidad, ha decidido comercializar su propia marca.

35 También, y para este mismo año, **Novafriego** inaugurará en la ciudad donde tiene su sede (Torrejón de Ardoz) una nave frigorífica con 3.500 m<sup>3</sup> de frío. “ Para hacer crecer la empresa nos hemos limitado a eliminar intermediarios y a trabajar en todas las ramas de actividad” concluye Falero.

**Pablo Almera**

(Ideas y Negocios. Abril 2001)

<sup>(1)</sup> Promotor de Novafriego

<sup>(2)</sup> Puerto de Namibia, al sur de África

<sup>(3)</sup> Principal puerto pesquero de España situado en Galicia (Noroeste)

<sup>(4)</sup> Puerto de Galicia

## QUESTIONS

### **I. Compréhension de l'écrit ( 14 points ).**

Après une lecture attentive du document, rédigez un compte-rendu **en espagnol** ( 180 mots  $\pm 10\%$  ).

### **II. Traduction ( 6 points ).**

Traduire de la ligne 30 : « El futuro parece... » jusqu'à la fin : «...concluye Falero . »