

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR ASSISTANT DE DIRECTION

SESSION 2000

ESPAGNOL

Durée : 3 heures

Coefficient : 2

Dictionnaire bilingue autorisé

VENTA DE AZULEJOS CON SABOR LATINO

“ Me molesta que España se venda tan mal en el extranjero ”. Con esta frase, Fernando Méndez define con rotundidad una filosofía que le ha llevado a crear una empresa, I & D Ceram Bienvenue, de venta por catálogo de azulejos españoles en Francia. Con ella pretende impulsar un sector de gran productividad, pero con poca experiencia en mercadotecnia. En definitiva, un potencial, a su juicio, desaprovechado.

La realidad es que los ingredientes estaban ahí y sólo había que mezclarlos bien. Por un lado, un sector de venta por correo, el francés, que representa el 2,13 % del total del comercio de aquel país y el 4,24 % del comercio no alimentario, y por el otro, las alrededor de 225 *pyme* (pequeña y mediana empresa) españolas que producen baldosas cerámicas con una cota de entre el 12% y el 14% de la producción mundial. El resultado : un catálogo de alrededor de 100 páginas -en el que ha invertido, junto con un socio francés, 50 millones de pesetas- que previsiblemente comenzará a distribuirse en junio. Con él, las empresas españolas podrán vender sus productos, ofreciendo una imagen que Méndez pretende que sea “ latina, colorista, y calurosa ”. Pero no sólo eso. Junto al catálogo se está creando todo un proyecto de logística para ofrecer desde España un servicio de entrega en menos de 72 horas.

La historia comienza hace unos 30 años, los mismos que Fernando Méndez lleva trabajando como director comercial en empresas de Francia. Canadá y Estados Unidos. Tras toda una etapa profesional marcada por los sistemas de gestión de las grandes empresas extranjeras, este leonés volvió a España para incorporarse a una compañía azulejera en Castellón. “ Ahí es donde me di cuenta de las carencias que tienen las *pyme* ”, comenta. “ Gozan de un nivel altísimo de productividad, pero tienen una imagen pésima, provocada en parte por su falta de medios ”. Tal razón impulsó a Méndez a iniciar este proyecto que está teniendo gran aceptación en el colectivo de ceramistas de la Comunidad Valenciana, donde se concentra el 97% de la producción nacional.

Primera firma española

De momento, el catálogo I & D tiene vendidas alrededor del 50% de sus páginas, entre fábricas de baldosas cerámicas, de muebles y de complementos. La empresa espera que todo este esfuerzo comercial le permita convertirse en la primera firma española de venta por catálogo en Francia.

Este producto no pretende ser un folleto en el que se sucedan las fábricas, página tras página, sino que de lo que se trata es de vender un estilo de vida, el español, que responda al gusto de los franceses y despierte su deseo de comprar. Todo ello, otorgándole al producto un valor añadido basado en el prestigio de todo un sector.

Fernando Méndez se ha embarcado en este proyecto con la ilusión del que sabe que va a ganar ; confiado en un planteamiento que considera diferente e innovador. “ Nuestra cerámica tiene que ser más que una simple suma de tierra y esmalte ”, insiste. “ Tiene que crear un sueño, y el catálogo deberá ser el vehículo de esa percepción, de ese sueño ”.

Miguel Rodríguez Canfranc.

El País, 21 de marzo de 1999.

I - COMPRÉHENSION

a) Compte rendu en espagnol (6 points) :

Muestre a través del texto de qué manera la empresa pretende convertirse en la primera firma española de venta por catálogo en Francia.

b) Traduction (4 points) :

Traduire depuis “ *Este producto...* ” jusqu’à “ *... de todo un sector* ” (1.26 à 29)

II - EXPRESSION ÉCRITE

Courrier à rédiger en espagnol (10 points) :

Après avoir reçu un catalogue de l’entreprise I & D Ceram, un client français décide de passer commande.

- Vous évoquez l’intérêt que présentent pour vous les produits, suite à la consultation de leur catalogue.
- Vous souhaitez passer une commande de 20 lots de 100 m² chacun de carreaux de céramique.
- Vous demandez confirmation d’une remise de 10% pour un prix de gros.
- Vous souhaitez payer par carte de crédit à la livraison.
- Vous voudriez obtenir également des renseignements sur l’existence d’une assurance éventuelle en cas de problème pendant le transport.
- Formules d’usage.