

B.T.S ASSISTANT(E) DE DIRECTION

SESSION 2002

ESPAGNOL

Durée : 3 heures

Coefficient : 2

*Dictionnaire bilingue autorisé
Convertisseurs Euro, Calculatrices, téléphones interdits*

I – COMPRÉHENSION

a) **Compte rendu en espagnol** (6 points)

Muestre usted cómo las Mantequerías Olmedo han sabido adaptarse al mercado y al gusto de los consumidores de hoy.

b) **Traduction** (4 points)

Depuis " Quizá por su ubicación " jusqu'à " ... explica Federico". (1.5 à 1.10)

II – EXPRESSION (10 points)

Vous êtes María del Carmen LÓPEZ, assistante et travaillez pour le compte de Mantequerías Olmedo.

En vue de l'ouverture prochaine de deux magasins restaurant- cafétéria dans les quartiers de Madrid, Alcobendas et Puerta de Hierro, vous rédigez une lettre circulaire pour présenter l'établissement et inviter une clientèle potentielle à en découvrir les caractéristiques.

Vous rédigez cette lettre circulaire en espagnol en vous appuyant sur le texte.

OLMEDO, sobrevivir en la "Milla de oro", por Eva Veneros.

1 En 1900 era una tienda de ultramarinos. El fundador, Patricio Olmedo, había elegido un enclave privilegiado para su negocio, la madrileña calle de Serrano, un barrio salpicado de palacetes y casas señoriales, que hoy se ha convertido en *la Milla de Oro*, es decir, la calle más cara de la ciudad.

5 Quizá por su ubicación, o a lo mejor por sus productos, Mantequerías Olmedo se hizo pronto un hueco como proveedor de las despensas más exigentes de la Villa. Entre sus clientes se contaban miembros de la Casa Real y personajes ilustres. Hoy, cien años después, este negocio familiar, ahora regentado por Federico Olmedo, nieto del fundador, sigue siendo más que rentable. "La fórmula ha estado en dar gusto a los clientes y asegurar la calidad de los productos y el servicio",
10 explica Federico.

La clave del éxito también ha estado en adaptarse a los cambios del mercado. La primera reforma se acometió en 1965. Se sustituyó la fachada de madera de caoba por mármol y, algo completamente novedoso en ese momento en España, se introdujo el *self service*, o autoservicio. El segundo cambio importante vino pocos años después, en 1972. Los Olmedo decidieron reducir
15 la tienda de ultramarinos y dedicarse exclusivamente a productos *de delicatessen*, artesanales y exquisitos. Además se agregó una zona de restaurante, autoservicio y cafetería.

Los años 80 supusieron la llegada de una difícil competencia con la apertura de los almacenes Sears y El Corte Inglés en las proximidades, ambos dotados de restaurantes, comida para llevar y cafetería. "No era nuestro sistema competir con precios de las grandes superficies, porque lo que
20 buscamos es la máxima calidad, trabajamos normalmente con fábricas relativamente pequeñas y empresas familiares, pues los productos suelen ser totalmente artesanales", explica Federico. Nicanores de Boñar, un dulce tradicional de León; sobaos pasiegos de la Vega del Pas, mantecadas de Astorga (León); judías del Barco (Ávila); corbatas de Unquera (Cantabria); fabes asturianas; ensaimadas de Mallorca; milagritos de León; yogur de Coladilla (León) son algunos
25 de los exquisitos productos artesanales que, en muchos casos, pequeñas explotaciones elaboran para Olmedo.

La última reforma se produjo el año pasado. Los Olmedo vendieron parte del local al modisto Alfredo Villalba, quien, a su vez, se lo ha alquilado a Cartier, la firma internacional de ropa, relojería y perfumes. La antigua tienda de ultramarinos alberga hoy una cafetería y una tienda de
30 *delicatessen* en su planta baja y un coqueto restaurante para comidas y meriendas en la planta primera. Además, próximamente estrenarán otros dos establecimientos con las mismas características.

En estos días que tanto se habla y escribe de la guerra de horarios y de la competencia entre el pequeño comercio y las grandes superficies, las antiguas Mantequerías Olmedo son un ejemplo
35 de adaptación camaleónica al mercado, y a los gustos de los consumidores.

Cambio 16, nº1523; 12 de febrero de 2001.