

B.T.S. COMMERCE INTERNATIONAL

Session 2003

Communication en langues étrangères

ESPAGNOL

Durée de l'épreuve : 3 heures - Coefficient : 1,5

L'usage d'un dictionnaire bilingue est autorisé.

Les calculatrices sont interdites.

ESPÁRRAGOS NAVARROS 'MADE IN CHINA'

Hope factura seis millones de euros con un producto fabricado en Asia

Con una facturación anual de seis millones de euros y sólo cinco empleados, la empresa navarra Hope desarrolla su actividad a miles de kilómetros de distancia. Pero su negocio no guarda relación ni con las nuevas tecnologías ni con Internet, sino que se dedica a los espárragos, que procesa y embota en China.

5

Que ningún *gourmet* se rasgue las vestiduras. La mayoría de los espárragos en conserva que se consumen en España proceden del extranjero, mayoritariamente de Perú. « De los 50 millones de kilos de espárragos que se consumen al año en España, el nacional representa entre el 10% o el 15% », afirma Alfredo Rubio, propietario de Hope. Y añade : "La calidad (del importado) es la misma que la del español. El problema está en los métodos de elaboración".

10

Con 65 años de edad, Rubio lleva toda la vida viviendo del espárrago en San Adrián, localidad navarra que fue durante años el centro neurálgico de este producto, y del que llegó a contar con más de 30 fábricas de conservas. "Eso ya se ha acabado", explica. "Su cultivo exige abundante mano de obra y barata. Plantarlo es muy laborioso y la recolección resulta carísima. Únicamente es rentable el de denominación de origen, pero su producción es minoritaria, selecta y muy cara", explica Rubio.

15

Por este motivo, las plantaciones de espárragos han ido emigrando en el siglo pasado desde el norte de Europa hacia el sur, buscando costes de producción baratos. Razones éstas que empujaron a este empresario a trasladar su fábrica de San Adrián a Sevilla e incluso a Argentina, y a dismantelarlas posteriormente. "La fábrica de Sevilla la cerramos porque el producto mejor se exporta fresco y el que se deja para envasar es el de inferior calidad", dice Rubio. "Hasta que fuimos a China".

20

Rubio inició sus contactos con el país asiático en 1994. Tres años más tarde creó una *joint venture* con su socio local, Henan, con el que fundó la Shanxi Hope Henan Food en la provincia de Shanxi. Un territorio cuyo suelo y clima se parecen a las zonas esparragueras de Navarra, y que está a igual latitud. Hope, siglas de Hispano Oriental Productora de Espárragos, construyó una fábrica de 20.000 metros cuadrados que emplea en plena temporada a 500 trabajadores. Produce entre 3 y 3,5 millones de kilos de espárragos de calidad extra al año, con un proceso idéntico al que se sigue en Navarra. Tanto es así que la maquinaria, los cuchillos para pelar el espárrago y hasta las latas de envasarlo se llevan desde España.

25

30

"Estamos casi al límite de producción porque la capacidad máxima de la fábrica es cuatro millones de kilos. Sólo producimos latas. Así que estamos pensando en montar una segunda factoría, pero de conservas en tarros de cristal", cuenta el empresario.

35

Las latas se venden, por razones comerciales, bajo las marcas Las Palmas, Rubicón, Larac, Lipiani, Yomar y Hope, y en todas reza la leyenda *fabricado en China*. "La industria española importa

mucho espárrago manufacturado de China. Pero nosotros somos los únicos que lo envasamos allí",
40 afirma el empresario.

Rubio tuvo que superar no pocas dificultades para hacerse un hueco en el mercado chino. Su estrategia se basó en buscar un socio local, que es quien se encarga de tratar con la Administración de su país, donde existe una enorme burocracia. "Es un país complicado para los negocios", comenta. "Los
45 ladrillos son nuestros, al igual que la maquinaria, pero el terreno es del Estado", explica.

Ramón ZÚÑIGA,
El País, 3 de febrero de 2002.

I - VERSION (20 points)

Traduire depuis : "*Por este motivo...*" jusqu'à "*... desde España*".
(lignes 18 à 31).

II - QUESTIONS (20 points)

1/ Analice las razones que motivaron la política de "emigración" emprendida por la empresa navarra.

2/ ¿Qué ventajas presenta el hecho de crear una *joint venture* para implantarse en un mercado extranjero en general y, en particular el de China?

III - LETTRE COMMERCIALE (20 points)

À partir des éléments indiqués ci-dessous, vous rédigerez, en espagnol et en respectant les normes de présentation, la lettre commerciale que Miguel Torres, directeur de l'entreprise Torres située à Cordoue, envoie à l'entreprise Hope située en Chine.

Il vient de recevoir sa commande de boîtes de conserve d'asperge (à préciser).

Il déplore l'état désastreux des boîtes impropres à la vente ; l'expert a évalué les dommages (à préciser).

Comme l'expédition s'est faite sous l'incoterm CIF, il demande des réparations (à préciser).

Il souhaite une réponse rapide et précise que les relations commerciales seraient compromises si de tels incidents se reproduisaient.

Formules de politesse.