

SESSION 2005

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR

Épreuve de langue vivante étrangère

Groupe 2

SPÉCIALITÉ
Assistant de gestion de PME PMI

ESPAGNOL

Durée 2 H 00

Coefficient 1,5

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

CALCULATRICE INTERDITE

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il soit complet.
Le sujet comporte 3 pages, numérotées de 1 à 3

Code sujet : APLVE ES-N1

Muebles de gran superficie

5 Merkamueble, una pequeña empresa sevillana de venta de muebles fundada hace poco más de treinta años, se ha convertido, de la noche a la mañana, en la gran esperanza del sector y en la demostración de que éste no está fatalmente destinado a vender muebles de "llevar y montar", como los comercializados por Ikea, como única posibilidad. Si Ikea ha llegado y ha "arrasado"(1), Merkamueble no está haciéndolo peor. En 1996 contaba con tres centros: Sevilla, Córdoba y Cádiz. Hoy tiene una red de 55 grandes tiendas por toda la geografía nacional. La facturación alcanzó en 2003 los 305 millones de euros. Para este año esperan superar los 360 millones. "Estamos convencidos -afirma Francisco León Garrido, presidente y fundador de Merkamueble- de que los españoles seguirán prefiriendo muebles sólidos y bien fabricados además de un buen servicio de entrega y asistencia postventa.

10 Merkamueble es un caso típico de esa clase de empresas que desarrollan un modelo de negocio exitoso y que un buen día, varias décadas después, se deciden a utilizarlo como palanca de crecimiento. La empresa se fundó en 1972; en 1988 transformó su actividad hacia la venta al detalle, y fue, hace tan sólo ocho años, cuando León Garrido se decidió a dar el gran salto. La llegada de Ikea, el desembarco de las grandes cadenas francesas, como Conforama, hicieron comprender al empresario sevillano que, para sobrevivir, no iba a tener más remedio que iniciar un proceso de expansión, primero por Andalucía y luego por España. En el sector, la competitividad empezaba a depender mucho de tener tamaño para negociar buenos precios con los fabricantes.

20 El sistema para convertir Merkamueble en una gran cadena de tiendas fue la franquicia. La satisfacción de sus franquiciados ha llevado a León Garrido a proyectar una nueva fase de crecimiento que pasará por la apertura de más centros Merkamueble y la creación de dos nuevas cadenas: Merkaconfort y Natuka...

25 El éxito de Merkamueble se basa en una fórmula muy clásica, pero que sigue funcionando: calidad a precios muy ajustados. También le han ayudado a crecer las reticencias de amplios sectores de la población hacia la estética Ikea (demasiado simple para el gusto latino) y la fórmula del mueble de "llevar y montar", un modelo que, en países como España, con poca tradición de bricolage, sigue siendo minoritario. Según León Garrido, "el mueble económico da muchos problemas y acaba saliendo más caro. Nosotros tenemos un mueble medio-alto, pero de máximo diseño".

35 Existe una especie de compromiso entre la empresa y los fabricantes: estabilidad de suministro e incremento constante de los pedidos a cambio de precios cada vez más ajustados. La empresa trabaja con cerca de 250 industrias. Se trata también de un compromiso con el mueble nacional y, sobre todo, andaluz. Al contrario que Ikea, la empresa sevillana sólo compra el 1 o 2 % de su producto en el extranjero. Garrido está realizando un gran esfuerzo para distanciarse del modelo Ikea.

Fernando Barcieli, *Emprendedores*, abril de 2004

1- ha arrasado = ha triunfado

QUESTIONS :

Compréhension de l'écrit (14 points)

Rédigez, en espagnol, le compte rendu de l'article (180 mots +/- 10 %).
(Précisez le nombre de mots.)

Traduction (6 points)

Traduisez depuis : « El éxito de Merkamueble ... » (ligne 25) jusqu'à « pero de máximo diseño » (ligne 30).