

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
ASSISTANT SECRÉTAIRE TRILINGUE**

E2 - LANGUE VIVANTE

ESPAGNOL

Durée : 2 heures

Coefficient : 2,5

**Aucun document autorisé et notamment aucun dictionnaire unilingue, bilingue
ou électronique**

Ce sujet comporte 3 pages numérotées de 1 à 3

NUEVOS AIRES LLEGAN A LAS LIBRERÍAS

5 "En veinte años el sector del libro ha cambiado totalmente y el desarrollo económico ha provocado que el consumo cultural se haya convertido en una necesidad más", comenta Francisco Goyanes, gerente de la Librería Cálamo en Zaragoza. Este hecho se ha traducido en un incremento de las ventas de libros en España, acompañado de un cambio en el canal de comercialización de los mismos: en 1993 sólo el 34% de la venta de libros tenía lugar en librerías o cadenas de librerías. Diez años después, el porcentaje es del 51,5%.

10 Antes de montar una librería tendrás que analizar los pros y contras que ofrece el sector [...] "Hay una proliferación excesiva de grandes superficies y de cadenas verticales de librerías que gozan de privilegios de apertura-festivos, horarios amplios, etc.-, que están cambiando la estructura tradicional del sector", comenta Fernando Valverde, director de la librería madrileña Jarcha.

15 Igor Muñiz, de la Librería Muga, de Madrid, añade que "se está imponiendo el modelo novedad-best seller de la gran superficie, ya que se considera el libro como una mercancía, no como un bien cultural. Si este modelo se llegara a imponer, implicaría una disminución de la calidad del sector". Por otro lado, Ana Escarabajal, gerente de la Librería Escarabajal, en Murcia, explica que "las librerías tienen que hacer frente además a la competencia ejercida por otras empresas del sector como, por ejemplo, franquicias extranjeras que, en ocasiones, cuentan con personal que ha recibido una formación universitaria que no existe en España y que poseen un respaldo económico que no es comparable con los recursos de una librería española. Además, en España el margen de beneficios en la venta de libros es mucho menor que en el resto de Europa".

20 Tras la aprobación del Real Decreto 6/2000 de 23 de junio, se autorizaron los descuentos ilimitados al cliente final en los libros de texto de enseñanza obligatoria. "Desde 2000 los grandes hipermercados han empezado a vender los libros escolares a precio de coste con la finalidad de atraer clientes para que adquieran otros productos. Esto ha supuesto que algunas librerías dejen de comercializarlos o que lo hagan sólo por encargo", comenta M.Chevallier. "Por otro lado, la implantación de la gratuidad en distintas comunidades autónomas está incrementando el proceso de cierres", añade Valverde.

30 Las librerías deben tener especial cuidado a la hora de proponer servicios a sus clientes ya que éstos, junto a una buena selección de títulos, marcarán la diferencia entre un establecimiento y otro. Existe una amplia gama de actividades entre las que elegir para diferenciarse de la competencia. Las más comunes son: oferta de libros por encargo, información de novedades al cliente a través de catálogos en papel o boletines enviados por correo electrónico, actividades culturales como cuenta cuentos, lecturas en directo, presentaciones de libros, etc.

35 Otra de las oportunidades que ofrece el sector es la posibilidad de especializarse en una materia o contenido concreto. ... Esta opción permite abrir nuevos mercados, ya que la clientela no se reduce sólo al público cercano, sino que se amplía hacia cualquier lugar a través de la venta por Internet o por encargo.

40 Celia GARCÍA. *Emprendedores*, julio 2005.

I – COMPRÉHENSION DE L'ÉCRIT: (10 points)

1. **Rédiger en espagnol** un compte rendu de ce texte. (170 mots ± 10%) (6 points)
2. **Traduire en français** : de la ligne 16 "Por otro lado ... " à la ligne 22 "... el resto de Europa". (4 points)

II – EXPRESSION ÉCRITE : (10 points)

Courrier à rédiger en espagnol :

Vous êtes l'assistante de Antonia Serrano Fuentes, propriétaire de la Librería del Comercio (47 rue Pamplona, 18 010 GRANADA).

Vous adressez un courrier au Département des Ventes des Ediciones La Vallesana (23 rue Matagalls, 08 100 MOLLET DEL VALLÉS BARCELONA), l'un de vos fournisseurs.

→ La librairie a bien reçu leur catalogue et les nouvelles publications sur le commerce. Vous vous adressez à eux pour passer commande à condition de pouvoir retourner les invendus.

→ Les articles commandés sont :

- R 406 : *Vendo, luego existo*, 10 exemplaires, prix unitaire : 17 €
- R 209 : *Vocabulario del ámbito del comercio*, 25 exemplaires, prix unitaire : 12 €
- R 107 : *Nombres de marca*, 15 exemplaires, prix unitaire : 21 €

→ Vous comptez sur 15% de rabais par rapport au prix catalogue et souhaitez recevoir la marchandise avant 15 jours.

→ Vous rappelez les modalités de paiement habituelles, à 90 jours date de la facture.

→ Vous incitez le fournisseur à vous contacter en cas de doute.

→ Formule et signature (A. Serrano Fuentes).

Afin de préserver l'anonymat des copies, vous ne devez, en aucun cas, faire apparaître un signe de reconnaissance dans la rédaction de vos réponses.