

CORRIGE

- **Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.**

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
ASSISTANT SECRÉTAIRE TRILINGUE
SESSION 2006**

E2 - LANGUE VIVANTE

ESPAGNOL

NUEVOS AIRES LLEGAN A LAS LIBRERÍAS

PROPOSITION DE CORRIGÉ

I - COMPRÉHENSION

1. COMPTE RENDU /6

El mercado del libro en España ha conocido en los últimos años una evolución considerable. En 2003 las cadenas de librerías y las librerías independientes han aumentado sus cuotas de mercado y se han hecho con el 51.5% de la facturación global del sector.

Sin embargo, para sobrevivir en este negocio, hay que saber adaptarse ante la amenaza de las grandes superficies favorecidas por una normativa más flexible. La librería tradicional se enfrenta también a las cadenas extranjeras que disfrutan de infraestructuras y un personal titulado.

Por otra parte, la venta de libros escolares está decayendo a raíz del RD 6/2000 que autoriza descuentos ilimitados. De modo que ya no es posible la diferenciación por el precio.

Por tanto, para consolidarse en el mercado, cobra vital importancia la atención al cliente. Aunque no existen en España estudios específicos de librero, éste debe ofrecer un trato personalizado para conseguir que la librería no sea sólo un comercio. Las actividades extras, la especialización así como el uso de los distintos canales de comercialización son en definitiva las armas de las pequeñas librerías.

180 mots

2. TRADUCTION /4

D'autre part, Ana Escarabajal, gérante de la librairie Escarabajal à Murcia, explique que « les librairies doivent faire face par ailleurs à la concurrence exercée par d'autres entreprises du secteur comme, par exemple, des franchises étrangères qui, parfois, disposent d'un personnel ayant reçu une formation universitaire qui n'existe pas en Espagne et bénéficiant d'un soutien économique sans comparaison possible avec les ressources d'une librairie espagnole. En outre, en Espagne, la marge bénéficiaire dans la vente des livres est nettement plus basse que dans le reste de l'Europe ».

Librería del Comercio
Pamplona, 47
18 010 GRANADA

Ediciones Técnicas La Vallesana
Departamento de Ventas
Matagalls, 23
08 100 MOLLET DEL VALLÉS
BARCELONA

Asunto: Pedido
N/ref.: AS/...

Granada, 20 de mayo de 2006

Señores:

Hemos recibido su catálogo con las nuevas publicaciones sobre comercio. Nos dirigimos a ustedes a fin de formalizar un pedido que detallamos a continuación siempre que acepten la devolución de los libros sin vender:

- R 406 Vendo, luego existo 10 ejemplares
- R 209 Vocabulario del ámbito del comercio 25 ejemplares
- R 107 Nombres de marca 15 ejemplares

Confiamos en que, como siempre, nos hagan un 15% de descuento respecto al precio del catálogo y en poder recibir el material antes de quince días. Por otra parte, les recordamos que la modalidad de pago acordada con ustedes es de noventa días a partir de la fecha de la factura.

En caso de que necesiten cualquier aclaración, no duden en ponerse en contacto con nosotros.

Atentos saludos.

Antonia Serrano Fuentes
Librería del Comercio