

# 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.**

# Corrigé

## BTS ASSISTANTE DE DIRECTION

SESSION 2008

ESPAGNOL

### I- COMPREHENSION

#### a) **Compte rendu en espagnol (6 pts)**

En este artículo del periódico *Expansión y Empleo* el periodista Roberto C. Salgado nos presenta la empresa alicantina Maniqués Sempere destacando su evolución desde su origen hasta hoy y poniendo de relieve su estrategia comercial orientada hacia el extranjero.

Se trata de una empresa familiar cuya creación se remonta a los años treinta. Al principio la empresa se dedicaba a fabricar muñecas de papel maché y pasó a fabricar muñecas de plástico en los años sesenta, para seguir la evolución del mercado.

Luego, el padre del actual director fracasó en su intento de lanzar al mercado una muñeca de tamaño real y de este fracaso nació la idea de utilizar estas muñecas como maniqués. Fue cuando se dedicó a fabricar maniqués.

La empresa supo evolucionar y adaptarse al mercado creando diversas formas de maniqués como por ejemplo figuras de hierro, cuando estuvieron de moda.

La estrategia comercial de la empresa Sempere se articula entorno a dos ejes principales que son la adaptación al gusto del mercado y la internacionalización. El padre del actual director solía ir a ferias internacionales para vender sus productos aunque representaba un coste importante para una empresa tan pequeña. Así es como comercializó sus productos en Europa y también en los EEUU, lo que representaba un verdadero reto.

Hoy, la empresa se ha extendido de forma considerable y los EEUU representa su principal mercado. Cuenta entre sus principales clientes grandes marcas como Adidas o Reebok.

#### b) **Traduction (4 pts)**

Peu à peu, la compagnie a distribué ses produits à travers l'Europe à petite échelle et finalement ils ont décidé de miser (parier) à cent pour cent sur l'exportation. Ils firent (réalisèrent – ont réalisé) une analyse de marché pour savoir où il était plus rentable de vendre leurs produits et bien qu'ils aient pensé que le marché nord américain était un peu hors de portée, ils se sont mis à (se mirent - ont commencé) à travailler dur pour le conquérir.

Maniqués Sempere  
Polígono Industrial  
C/ Cocentaina, 1  
Castalla

Sr Pedro Rodríguez Carbajo  
Sociedad Vanguardia  
C/ San Juan, 10  
Burgos

Asunto : Presentación de nuestra empresa e invitación

Castalla, 3 de julio de 2008

Distinguido señor :

Nuestra empresa que crea maniqués conocidos en el mundo entero, siempre se preocupó por responder al gusto y a las necesidades de sus clientes. Desde 1930, año de su creación, esto ha sido y sigue siendo su filosofía.

Como bien sabe, estamos presentes en los mercados más exigentes del globo y numerosas marcas de renombre se fían de nosotros.

Muchos años han pasado desde « la pierna Sempere » que nos hizo conocer y sin embargo nuestro dinamismo sigue intacto.

Dentro de pocos días, lanzaremos al mercado una nueva gama de maniqués que sin duda alguna le llamará la atención.

Esta gama propone figuras que combinan modernidad y tradición gracias a la habilidad de nuestros conceptores que se empeñan en hacer siempre más.

Así, le proponemos la serie Fjord y Dalí, una serie de maniqués con caras tan realistas que se asemejan a personas verdaderas y dan vida a la ropa que en ellos se expone.

Expondremos en la Feria de Barcelona que se celebrará del 10 al 21 de septiembre y tenemos el gusto de invitarle allí con el fin de presentarle nuestras últimas creaciones así como el abanico completo de nuestros modelos.

Le enviamos adjunto un folleto de nuestros modelos y las tarifas correspondientes. Esperando contar con su presencia en la Feria de Barcelona, le saludamos atentamente.

P. Martín Sanz  
Responsable márketing

Anexo : catálogo y tarifas