

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

COMMERCE INTERNATIONAL

session 1999

Communication en langues étrangères

ESPAGNOL

Durée : 3 heures
Coefficient : 1,5

*L'usage de la calculatrice est interdit.
L'usage d'un dictionnaire bilingue est autorisé.*

RAMÓN GUILLÉN **Maestro aceitero**

Una de las pocas personas que puede presumir de conocer el mundo del aceite es Juan Ramón Guillén, el único empresario del sector propietario de una empresa con vocación exportadora que produce olivas, prensa, refina, envasa y comercializa sus propias marcas.

El presidente de Aceites del Sur ha vivido siempre ligado al olivo y a la aceituna, con los que comparte una forma particular de entender un negocio que este año espera facturar 17.120 millones de pesetas. **"Llevo años haciendo crecer una olivoteca que cuenta ya con más de 130 variedades diferentes"**, cuenta Guillén, que ha hecho de la investigación uno de sus principales caballos de batalla. **"Ni los mayores aceiteros de este país tienen la obsesión que tengo yo por este tema"**, afirma con vehemencia, asegurando que cada aceite, como el vino, tiene su propio buqué, su propia identidad. **"Aquí no hay cultura del aceite. Además las propias multinacionales no lo fomentan porque sólo quieren unificar el producto"**, asegura Guillén, quien recuerda que fue Franco, al requisar toda la producción al concluir la Guerra Civil, quien acabó con muchas variedades. **"Hay aceitunas blancas, verdes, rojas, negras... La desgracia es que algunas tan excelentes como el Rapasallo, rojiza y con la que se producía un aceite dulce con sabor a melocotón hayan desaparecido"**.

Aunque el bisabuelo de Juan Ramón ya poseía una almazara, la verdadera actividad industrial de Aceites del Sur arrancó en 1966, en Valdemoro (Madrid), y no fue hasta 1976 cuando el empresario sevillano regresó a su tierra y compró a la familia Luca de Tena la aceitera propietaria de la marca *La Española*, que hoy cuenta con una cuota de mercado del 6% y es la segunda marca mas vendida por detrás de *Carbonell*.

De todas formas, para Aceites del Sur el futuro está puesto en la exportación, que hoy absorbe el 41% de la producción industrial de la familia Guillén, aunque la pretensión es seguir ganando cuota siempre vendiendo por nombre. **"No me gustan las marcas blancas"**, apunta Guillén, que cuenta con orgullo cómo los responsables de exportación de su empresa **"han tenido que aprender árabe, japonés, aunque el chino se les está atragantando, a medida que se han abierto mercados"**. La empresa sevillana cuenta hoy con delegaciones comerciales en Nueva York, Buenos Aires, Moscú, São Paulo y Australia, llevando a estos mercados un aceite con una composición en cada caso particular. **"No puedo mandar a Estados Unidos el aceite picante que les gusta a los mexicanos, o a los árabes uno de una lli les gusta de un color verde oscuro que pinte el pan"**, explica

Guillén, que como curiosidad comenta que en los países árabes han tenido que suprimir de sus envases el clásico dibujo de una mujer andaluza con el que se conoce ,
etiquetando las latas solamente con un campo de olivos.

Actualidad Económica
3 de julio de 1998

I - VERSION (sur 20 points)

Traduire de "El presidente de Aceites del Sur..." (ligne 4) jusqu'à "...hayan desaparecido" (lignes 14 15).

II - QUESTIONS (sur 20 points)

- 1) ¿ Cómo explica usted el triunfo de la empresa Aceites del Sur en el mercado nacional e internacional ?
- 2) ¿ Qué otros aspectos fundamentales deben contemplar las empresas cuando quieren penetrar los mercados exteriores ? Desarrolle.

III - LETTRE COMMERCIALE (sur 20 points)

EL CORTE INGLÉS de Barcelone adresse une lettre de réclamation à la firme CHRISTIAN DIOR de Paris.

Pour les fêtes de fin d'année EL CORTE INGLÉS a passé une importante commande du parfum POISON que Christian DIOR vient de lancer. Malheureusement les délais de livraison n'ont pas été respectés et de plus 100 flacons du précieux parfum ont subi une détérioration de l'emballage les rendant impropres à la vente. EL CORTE INGLÉS a bien sûr fait constater les dégâts mais a indéniablement subi un préjudice à cette période aussi importante de l'année. Il demande donc à Christian DIOR de remplacer les 100 flacons retournés, dans les meilleurs délais et d'accorder une indemnité de 10% sur la facture.

Formule de politesse

Vous rédigerez cette lettre en espagnol, en respectant les normes de présentation.