

**SESSION 2007**

**B.T.S. COMMERCE INTERNATIONAL**  
**Communication en langues étrangères**

TSESP07 en

**ESPAGNOL**

**Durée de l'épreuve : 3 heures**

**Coefficient : 1,5**

*L'usage d'un dictionnaire bilingue est autorisé*

*Les dictionnaires numériques sont interdits*

*Les calculatrices sont interdites*

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il soit complet.

Le sujet comporte 3 pages, numérotées de 1 à 3

## La globalización cooperativa

Salir fuera para reforzarse dentro. El grupo cooperativo agrario valenciano Intercoop se ha aliado con dos empresas para crear una sociedad con la vista puesta en el exterior. El primer paso ha sido la compra de 1.000 hectáreas de almendros en Argentina.

5 El cooperativismo agrario no es ajeno a la globalización económica. El grupo Intercoop, que aglutina a prácticamente 230 cooperativas de distintos puntos del territorio valenciano, ha decidido unir fuerzas en un proyecto conjunto de internacionalización con el fabricante de turrónes El Lobo y 1880 (Juan Antonio Sirvent Selfa) y con Importaco, uno de los principales proveedores españoles de frutos secos para marcas de distribución. El fruto de esta colaboración es la empresa Fruits Secs Desarrollo Internacional, una sociedad limitada  
10 creada a mediados del año pasado en la que Intercoop tiene el 54 % de la propiedad y sus dos empresas clientes y ahora también socias el 46 % de las acciones restantes distribuidas en partes iguales. En el primer paso de este proyecto empresarial conjunto, la sociedad ha concretado la adquisición de una finca de mil hectáreas en la provincia de Mendoza, en Argentina, dirigida al cultivo de almendra.

15 La operación trata de completar la producción de frutos secos, limitada actualmente en la Comunidad Valenciana por diversas cuestiones coyunturales –las malas condiciones meteorológicas registradas durante los últimos tres ejercicios han echado a perder el 70 % de la cosecha prevista–, pero también estructurales, como es el envejecimiento de los profesionales del campo dedicados a esta actividad (la edad media de esta población ronda los  
20 63 años) y que supone una amenaza de futuro. La iniciativa, al mismo tiempo, pretende dar respuesta al aumento de la demanda de frutos secos en la dieta. Una «irrupción virulenta» en palabras de Joan Cantavella, presidente del grupo Intercoop, que está provocando un fuerte aumento de la importación de frutos secos del continente americano. «¿Por qué importar?», se pregunta a renglón seguido el responsable cooperativo.

25 La previsión inicial de la sociedad marca 2009 como el primer año de cosecha de la finca comprada en Argentina y que gestiona un especialista agrario español al frente de un equipo de profesionales. La finca posibilitará una cosecha de millón y medio de kilos de almendras, cantidad suficiente para cubrir las necesidades actuales del grupo cooperativo y de sus dos grandes clientes y desde hace algunos meses también socios.

30 Joan Cantavella explica que ésta es la primera iniciativa de otras decisiones que se irán tomando. El presidente de Intercoop defiende que esta internacionalización repercutirá al final en el agricultor socio del grupo cooperativo, que recibirá los dividendos que obtenga la sociedad y, por tanto, verá incrementada su renta. «El objetivo es obtener recursos externos para mantener lo que tenemos», resume el responsable cooperativo valenciano. Intercoop  
35 insiste en que el paso dado en Argentina no supone deslocalización alguna, porque no conlleva el traslado de la producción de un lugar a otro, sino sumar fuerzas.

**Rosa BIOT,**  
**El País, 28 de mayo de 2006**

## **I- VERSION**

Traduire depuis la ligne 1 : « *Salir fuera para reforzarse dentro...* » jusqu'à la ligne 12 : « *...las acciones restantes distribuidas en partes iguales* ».

## **II- QUESTIONS**

- 1/ ¿Qué estrategia ha adoptado INTERCOOP y qué razones la motivaron ?
- 2/ ¿Qué inconvenientes puede acarrear la deslocalización ?  
A su parecer ¿ Cómo pueden las empresas invertir esa tendencia de deslocalización ?

## **III- LETTRE COMMERCIALE**

*A partir des éléments indiqués ci-dessous, vous rédigez en espagnol et en respectant les normes de présentation, la lettre commerciale que le responsable du groupe Intercoop écrit à Miguel Avellano, responsable des achats des magasins Chocolat Factory, situés à Barcelone.*

- Il accuse réception de la commande de fruits secs (à préciser)
- Il s'engage à livrer la commande 3 mois avant Noël.
- Cependant, il n'est pas en mesure de fournir la quantité souhaitée d'amande « Marcona » (rupture de stock).
- Il déplore ce fait et précise le nouveau délai de livraison de ce produit.
- Il pourrait proposer des solutions de remplacement et de dédommagement si le délai ne convenait pas.
- Il précise les conditions d'acheminement de la marchandise fragile (à préciser).
- Il formule des excuses.