

Vender bonsáis a los japoneses

1 Vender bonsáis a Japón es como venderle hielo a un esquimal del Polo Norte. Manuel Ibáñez, socio y fundador de Mistral Bonsái, ha conseguido exportar estas preciadas miniaturas al difícil mercado japonés. Lo que comenzó como simple
 5 curiosidad se ha convertido en un verdadero fenómeno en torno al bonsái mediterráneo. El mini olivo tiene la culpa de todo. Es el cromó que les faltaba a los japoneses, ávidos coleccionistas de estas miniaturas, y esta empresa española los tiene todos. No se producen en ninguna otra parte del mundo. Ibáñez vio
 10 la oportunidad de meter la tijera en este mercado y no quiso dejarla pasar de largo.

Mistral Bonsái produce, importa y comercializa bonsáis, tanto de especies autóctonas de la zona mediterránea como de árboles procedentes de otras zonas del mundo, especialmente
 15 de Asia. Sus instalaciones, ubicadas en la comarca de Camarles (Tarragona), se extienden a lo largo de 14 hectáreas de campo de cultivo (3.600 m² de almacenes y 45.000 m² de invernaderos), donde se cultivan y climatizan los ejemplares. En este "refugio" de bonsáis se exponen al público alrededor
 20 de 200.000 pequeños árboles, pertenecientes a 19 especies, que engloban entre 700 y 800 variedades diferentes. Ibáñez ha marcado un hito en el arte del bonsái, convirtiéndose en embajador en España, Europa, Latinoamérica -y ahora también en el mismo Japón- de una tradición milenaria. Una hazaña a
 25 la que, además, le han acompañado los números. En 2006 facturó casi siete millones de euros, con un beneficio superior a 200.000 euros, según datos de la empresa.

Manuel se ha inventado un nuevo concepto: la democratización del bonsái. Cuando nació Mistral Bonsái hace 20 años, el bonsái

30 era demasiado desconocido, asociado a un mundo elitista, que ofrecía una imagen de producto muy caro y costoso de cuidar. El objetivo de Ibáñez era conseguir que el bonsái fuera un producto más habitual en floristerías y centros de jardinería. Actualmente, ocho de cada diez bonsáis que se pueden
 35 encontrar en un punto de venta en España los produce o importa Mistral Bonsái.

Ibáñez ha orientado todas las áreas de su empresa hacia esa democratización; sus precios pueden ser hasta cuatro veces inferiores al de un bonsái de coleccionista en Japón; combinan
 40 la tradición más ancestral de este cultivo con modernas tecnologías; fomenta el trabajo especializado en equipo y ofrece un servicio que da respuesta a las necesidades del cliente. Como por ejemplo un centro médico particular en el que se reparan y recuperan aquellos ejemplares que han entrado en
 45 un estado crítico y sus dueños ya no saben qué hacer. También disponen de una "guardería" donde los pequeños árboles son atendidos y cuidados durante la ausencia del dueño. Producir y vender sin intermediarios le ha permitido a esta compañía estar en contacto con el cliente y conocer la demanda en todo
 50 momento. Además, Mistral Bonsái comercializa todo tipo de complementos y herramientas de cultivo, así como artículos de decoración oriental. Por otro lado, la compañía creó en 1997 la editorial Jardín Press, especializada en el mundo del bonsái y de la cultura oriental.

María Jané - Emprendedores - Mayo 2007

AIDE LEXICALE

- tijera(s) : ciseau(x)
- una hazaña : un exploit
- fomentar : favoriser, inciter

ENRICHISSEMENT LEXICAL

- la sede : le siège social
- el volumen de negocios : le chiffre d'affaires
- el lujo / lujoso : le luxe / luxueux
- aficionado : amateur, passionné
- estar al alcance de : être à la portée de

- apostar por : miser sur
- un éxito : un succès
- conseguir / lograr : réussir
- ampliar : élargir
- ahorrar : économiser

COMPETENCE LEXICALE

I Busque el sinónimo de estas palabras: (§2)

- 1 originario de _____
- 2 situado _____
- 3 información _____

II ¿Con qué sustantivos corresponden estas definiciones? Proponga una traducción. (§2)

- 1 Locales donde se guardan productos para venderlos.

- 2 Lugares acondicionados para proteger las plantas del frío o para cultivar fuera de temporada. _____

III Busque la traducción de estas palabras. (§4)

- 1 secteurs _____
- 2 besoins _____
- 3 propriétaire _____
- 4 accessoires _____
- 5 outils _____

Vender bonsáis a los japoneses

COMPREHENSION

I Aclaración de expresiones. (B1)

¿Qué expresiones o frases del artículo expresan las mismas ideas?

- (La empresa) fue creada gracias a un árbol típico del mediterráneo. (§1)
- (Este árbol) viene a ser como una imagen en una colección. (§1)
- (En lenguaje de los aficionados al bonsái) Penetrar comercialmente en un país. (§1)
- (El fundador de la empresa) ha generado un cambio importante en la historia del bonsái. (§2)
- (La actividad de Mistral Bonsái) ha sido un éxito tanto de producción y exportación como económico. (§2)

II Subtítulos. (B1)

En esta lista de posibles subtítulos, ¿cuáles podrían corresponder con los cuatro párrafos del artículo?

- Al alcance de todos.
- Modo de empleo.
- De afición a profesión.
- Ampliación de la oferta.
- Bonsáis en el Polo Norte.
- Un gigante para una miniatura.

III ¿Verdadero o falso? (B1)

Confirme o desmienta las siguientes afirmaciones. Justifique apuntando la expresión o frase del artículo correspondiente.

- El olivo bonsái puede elaborarse en cualquier parte del mundo.
- La empresa Mistral Bonsái comercializa sólo variedades de olivos.
- Mistral Bonsái tiene varios sitios de producción en España.
- La técnica del bonsái no es reciente.
- Mistral Bonsái es líder en el mercado español.

IV Evolución del producto. (B2)

Conteste a las siguientes preguntas.

- ¿Cómo ha logrado Mistral Bonsái transformar la imagen del bonsái?
- ¿Cómo ha conseguido reducir su precio?

V Una relación muy personal. (B2)

Evidencie los elementos del texto que personifican al bonsái.

VI Traduzca un fragmento del texto. (B2)

Desde "Ibáñez ha orientado ..." hasta "... la ausencia del dueño." (l. 37-47)

EXPRESSION

Expresión escrita.

La periodista María Jané entrevista a Manuel Ibáñez para poder escribir un artículo sobre la empresa que ha fundado.

Expresión oral.

El dueño de varios bonsáis tiene que ausentarse de su casa por más de un mes. Envía un e-mail a la empresa Mistral Bonsái para informarse sobre el servicio de cuidado y "guardería" de bonsáis. La empresa le responde.

COMPETENCE GRAMMATICALE

I Conjugación.

a) Analice la conjugación de los verbos.

"era" - "fuera" (l.32)

b) Utilice estos tiempos para conjugar los verbos.

- Manuel Ibáñez _____ que el bonsái _____ presente en todas las floristerías. (querer / estar)
- El fundador de la empresa _____ que los japoneses _____ por sus mini olivos. (esperar / entusiasmarse)
- Al principio no _____ que sus productos _____ tanto éxito en el extranjero. (crear / tener)

II Pronombres personales expletivos.

a) Observe las tres utilizaciones del primer párrafo.

"venderle" (l.1) - "les faltaba" (l.7) - "los tiene todos" (l.8)

b) Complete las frases con los pronombres adecuados.

- Al futuro dueño de un bonsái _____ informan y _____ dan muchos consejos.

- El reto de Mistral Bonsái consistía en convencer _____ a los japoneses de comprar mini olivos elaborados en España.

- Con mi libro a todos los bonsáis _____ puedo identificar.

III Traducción.

Tras volver a leer el artículo, traduzca las siguientes frases.

- Les mini oliviers ne sont produits nulle part ailleurs dans le monde.
- Il y a 20 ans, le bonsaï était méconnu et c'était un produit cher et coûteux à entretenir.
- Huit bonsaïs sur dix présents sur le marché espagnol proviennent de la société Mistral Bonsái.
- Vendre sans intermédiaires lui a permis de connaître la demande des clients à tout moment.

IV Cantidades.

Escriba en letras todas las expresiones con cifras del artículo.