

Brevet de Technicien Supérieur

COMMERCE INTERNATIONAL à référentiel commun européen

Épreuve écrite E2

U21 - langue vivante étrangère A

ESPAGNOL

Durée : 3 heures

Coefficient : 2,5

L'usage d'un dictionnaire unilingue est autorisé.

Les dictionnaires numériques sont interdits.

Tout autre matériel est interdit.

Avant de composer, le candidat s'assurera que le sujet comporte bien
3 pages numérotées de 1/3 à 3/3.

BTS Commerce International à Référentiel Commun Européen		Session 2012
U21 - Langue vivante étrangère A - ESPAGNOL	Code : CILVEA ESP	Page 1/3

Ibéricos* pioneros en EE UU

Exportar productos curados* de cerdo a algunos países constituye una dificultad para las empresas españolas, ante las barreras en frontera que ponen diferentes Administraciones en forma de condiciones fitosanitarias. Estados Unidos es uno de los países más exigentes para autorizar la entrada de este tipo de productos, lo que provoca que muchas compañías opten por otros mercados.

Embutidos* Fermín, una empresa cárnica familiar constituida en 1956 en la localidad salmantina de La Alberca, fue la primera firma española que apostó por entrar en Estados Unidos con carnes y productos curados del cerdo. Hoy Fermín es la primera exportadora de estos productos a un mercado donde, aunque haya un segmento importante de *comida basura*, los consumidores han premiado la calidad del producto curado del cerdo ibérico. La evolución de las ventas y la potencialidad de ese mercado dieron lugar a la constitución de la filial.

Fermín inició en 1995 los trabajos para contar con el permiso de las autoridades norteamericanas para acceder a ese mercado. Las exigencias sanitarias obligaron a la pequeña empresa española a invertir más de dos millones de euros en la modificación, bajo la supervisión de los técnicos de ese país, de un pequeño matadero para que las carnes sacrificadas tuvieran luz verde en Estados Unidos. El proceso de certificación de las instalaciones por las autoridades norteamericanas no se produjo hasta 2005. La empresa salmantina invirtió otros siete millones de euros para la construcción de una sala de despiece y nueva fábrica.

A partir de entonces, Fermín inició la exportación de carnes frescas, especialmente de solomillos* y costillas*. Pero para la curación de los jamones a exportar han sido necesarios tres años y dos en el caso de las paletas* de cerdo ibérico, fundamentalmente de bellota¹ y también de cebo¹. La empresa tiene actualmente una producción de sólo unas 30.000 piezas de jamones y otras tantas paletas, con una facturación total de unos 10 millones de euros.

Para Santiago Martín, director general de Fermín, se trata de una apuesta muy importante para una pequeña empresa, frente a la actitud que han tenido hacia este mercado los grandes grupos cárnicos. Según los datos manejados por la empresa, la decisión de invertir ha supuesto un fuerte crecimiento de ventas, tanto en ese mercado como en otros de Asia, donde también se abrieron las puertas al disponer de la certificación norteamericana.

Fermín reconoce que en este corto periodo no se ha producido una recuperación de la inversión realizada, pero justifica su apuesta a medio y largo plazo ante la gran aceptación que están teniendo en los mercados exteriores los productos curados de cerdo ibérico.

El hecho de haber sido el primer y único matadero español con certificación para exportar a Estados Unidos en 2005 dio lugar a que uno de los grandes en el sector del ibérico, el grupo Osborne, con su producto estrella Cinco Jotas, decidiera entrar en el accionariado de la empresa salmantina con una participación del 15%. Con ese movimiento accionarial, Osborne adquirió también el derecho a sacrificar en el matadero salmantino calificado carnes frescas.

Vidal Maté, *El País*, 14/08/2011

1 – bellotas; cebo = aliments pour les porcs

*(tous ces termes appartiennent au domaine de la charcuterie/boucherie)

I. COMPRÉHENSION (20 points)

Rédigez en **FRANÇAIS**, un compte rendu restituant les éléments essentiels de l'article. (170 mots, +/- 10%)

II. EXPRESSION ÉCRITE (20 points)

Répondez **en espagnol** aux questions suivantes (250 mots, +/- 10% au total pour les 2 questions) :

- 1) ¿A partir del ejemplo de una empresa agroalimentaria ¿Qué ventajas supone para una PYME la penetración de un mercado extranjero?
- 2) ¿En qué sentido resulta interesante la colaboración de *Embutidos Fermín* con *Osborne*?

III. LETTRE COMMERCIALE (20 points)

À partir des éléments indiqués ci-dessous, vous rédigerez en **espagnol** et en respectant les normes de présentation, la lettre commerciale que le responsable du restaurant « Sabor Hispánico », situé à Los Ángeles (90 000 / California) envoie au responsable de « *Embutidos Fermín* » (30 150 La Alberca / Salamanca).

- Il indique qu'il a goûté les produits « *Embutidos Fermín* » dans une foire gastronomique de Los Ángeles et qu'il veut offrir à ses clients des produits typiques, de qualité, répondant aux normes sanitaires en vigueur.
- Pour cela, il aimerait passer une commande de jambons et de chorizos : quantités à préciser.
- Il souhaite un délai de livraison assez court, des conditions de paiement avantageuses.
- Si ses clients sont satisfaits, il envisage une collaboration dans la durée avec *Embutidos Fermín*.
- Formules de politesse.