

Brevet de Technicien Supérieur

# COMMERCE INTERNATIONAL à référentiel commun européen

*Épreuve écrite E2*

## U22 - Langue vivante étrangère B

# ESPAGNOL

Durée : **3 heures**

Coefficient : **2**

L'usage d'un dictionnaire unilingue est autorisé.

Les dictionnaires numériques sont interdits.

**Tout autre matériel est interdit.**

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.  
Le sujet se compose de 3 pages, numérotées de 1/3 à 3/3.

BTS Commerce International à Référentiel Commun Européen		Session 2017
U22 - Langue vivante étrangère B - ESPAGNOL	Code : CILVEB ESP	Page 1/3

## La tortilla de patatas que coloniza el mundo

Seguramente si más de una madre, de las de antes, hubiera sabido que se podía vivir de vender tortilla de patata, se habría apuntado al carro. Esto es lo que supo ver la empresa Fuentetaja en 1990. Tras fracasar en una empresa de alimentación de verduras, los hermanos Fuentetaja realizaron un estudio de mercado buscando un nicho que les permitiera aprovechar la planta y maquinaria que tenían en el pueblo segoviano de Mudrián.

Dieron en el clavo<sup>1</sup>, y es que muchas veces lo más sencillo es lo más exitoso y, si no, que se lo pregunten a Miguel Ángel Fuentetaja, uno de los cuatro dueños de esta empresa familiar, que actualmente produce más de 12.000 toneladas de tortilla de patatas al año y vende este precocinado a una veintena de países de todo el mundo.

“Hicimos un estudio de investigación y nos decantamos por la tortilla de patatas”, todo un símbolo de la gastronomía española.

Ayudó mucho al éxito de la empresa la implantación de los nuevos hábitos de consumo en España, a causa de la incorporación de la mujer al mercado laboral, para lo que “la cocina se convertía en un escollo<sup>2</sup> frente a un ritmo de vida más acelerado”, cuenta Fuentetaja. Pero también fue crucial el despegue que se había producido en el consumo de los productos precocinados o pre congelados en España. Una tendencia importada de otros países, como Estados Unidos y Reino Unido, con mucha menos tradición culinaria.

Fueron avispados<sup>3</sup> los dueños de la compañía cuando detectaron esta nueva demanda. Relata Fuentetaja que sus primeros clientes eran los negocios de hostelería, restaurantes, hoteles, tiendas tradicionales y asadores de pollos. Pero en apenas tres años, sus tortillas habían desembarcado en grandes distribuidores de alimentación, como El Corte Inglés, en los hipermercados Pryca y Continente y en Alcampo. Enseguida se hicieron imprescindibles para las empresas de *catering*<sup>4</sup>.

La salida al exterior fue también uno de los ejes que la compañía cultivó dado el fuerte consumo de precocinados en Europa. Casi paralelamente a su salto a las grandes cadenas, hicieron sus primeros pinitos<sup>5</sup> exportadores, llegando a tener distribuidoras en Francia, Portugal, Reino Unido e incluso en Estados Unidos.

Actualmente, venden en el exterior el 30% de la producción total y la previsión es alcanzar el 70% en los próximos años. México, Canadá, Dinamarca, Alemania, Bélgica, Rusia, Holanda, Italia y Polonia son solo algunos de los países fans de la tortilla española, que compran, bien a través de clientes locales o bien directamente a la empresa.

“Europa es un mercado muy grande y los productos españoles tienen aún un amplio recorrido”, dice Fuentetaja, para quien “todavía hay mucho margen para introducir productos nuevos”. Esta idea es la que motivó a la empresa a meterse de lleno en la producción de paella, otro clásico español con mucha demanda internacional.

Una de sus últimas apuestas es la elaboración de croquetas de distintos sabores. “Vamos a por el mercado francés”, explica Fuentetaja. “Hemos hecho un estudio de mercado y el producto va a funcionar muy bien allí”, añade. Fuentetaja tampoco se ha resistido al fenómeno de la pizza, “un mercado enorme” y una línea que desarrolla desde hace cuatro años en Mudrián. La planta elabora 10.000 unidades de este producto a la hora.

El éxito de la compañía radica en elaborar alimentos precocinados dentro de la mejor tradición y variedad de la cocina mediterránea. Como en casa.

Actualmente, la firma factura unos 42 millones de euros y cuenta con una plantilla de 250 empleados en sus fábricas, dos ubicadas en Mudrián (Segovia) y una en Parla (Madrid).

Paloma García Moreno, *Cincodías.com*, 07/08/2016

<sup>1</sup> Dar en el clavo : *acertar*

<sup>2</sup> Un escollo : un problema

<sup>3</sup> Fueron avispados : ils eurent la bonne idée

<sup>4</sup> Catering : servicio profesional que se dedica al suministro de comida preparada

<sup>5</sup> Pinitos : primeros pasos

## I – COMPRÉHENSION (20 points)

Après avoir lu attentivement l'article, vous en ferez un compte rendu EN FRANÇAIS en faisant apparaître les idées essentielles. (200 mots, ± 10%)

## II – EXPRESSION ÉCRITE (20 points)

Répondez EN ESPAGNOL aux questions suivantes (300 mots, ± 10%) :

- 1- ¿Cómo se puede explicar el éxito de la empresa Fuentetaja?
- 2- “*La previsión es alcanzar el 70% en los próximos años.*” (l. 28/29)  
A su parecer ¿Cómo puede alcanzar este objetivo la empresa Fuentetaja?

## III – INTERACTION ÉCRITE (20 points)

À partir des éléments ci-dessous, vous rédigerez une lettre commerciale EN ESPAGNOL en respectant les normes de présentation et en terminant par les formules de politesse.

Le responsable des achats de l'hypermarché **Auchan** Avignon Nord Le Pontet (... 84130 Vedene cedex) écrit au responsable des ventes de **Precocinados Fuentetaja** (... 40295 Mudrián, Segovia). **Adresses à compléter par le candidat.**

Il accuse réception de la marchandise commandée pour la semaine Espagne du magasin mais signale plusieurs problèmes :

- un retard de livraison qui lui a été préjudiciable (à préciser),
- une erreur de quantité (à préciser),
- l'oubli de la remise accordée sur la facture (à préciser).

Il termine en exigeant l'envoi d'une nouvelle facture incluant la remise accordée et un dédommagement de l'incident subi. Il espère que cela ne se reproduira pas.