

<p>BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR COMMERCE INTERNATIONAL</p>
--

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE NIVEAU B

Espagnol

SESSION 2024

\_\_\_\_\_

Durée : 3 heures  
Coefficient : 1,5

\_\_\_\_\_

L'usage d'un dictionnaire unilingue est autorisé.  
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.

## Carmencita, una marca tradicional

¿Quién no tiene en su cocina alguno de los muchos productos Carmencita? Y seguro que también estaba presente en las casas de tu abuela, e incluso de tu bisabuela, porque esta marca alicantina tiene ya 100 años de vida.

5 La compañía, líder en el mercado nacional de las especias, fue fundada en 1923 por Jesús Navarro. Hoy está comandada por sus nietos, tercera generación familiar, presente a través de tres ramas familiares propietarias a partes iguales de la empresa.

10 Comenzó vendiendo azafrán envasado en pequeñas carteritas<sup>1</sup> de 90 miligramos. El director general de Carmencita explica que su abuelo decidió hacer una foto de su hija Carmen y estamparla<sup>2</sup> en los papelitos blancos en los que se presentaba el azafrán para diferenciarse de la competencia.

15 El actual debate acerca de la destrucción de puestos de trabajo por la automatización no es nada nuevo. En los años cuarenta, apareció la primera máquina capaz de envasar las carteritas de azafrán. Cada máquina era capaz de hacer el trabajo que antes realizaban diez mujeres, que eran mayoritarias en esta tarea. Como dejaron de ser necesarias para esta labor, Carmencita apostó por diversificar el negocio a todo tipo de especias para no tener que despedir<sup>3</sup> a nadie. Empezaron con pequeños formatos, porque el consumo era reducido. Después llegaron sus emblemáticos botes de cristal.

20 Actualmente, cuenta con cerca de 800 referencias de especias basadas en 60 productos distintos. Y no sólo ofrecen especias, sino también edulcorantes e incluso tés y postres. Carmencita cerró el ejercicio 2022 con una facturación de 88 millones de euros. Sin embargo, su potencial es mayor. No en vano, la compañía ingresó 93 millones en 2020, impulsada por el confinamiento y la “fiebre” por la cocina que se despertó en aquel momento. Parte de la facturación proviene de su alianza con Mercadona<sup>4</sup>, de la que es socio industrial desde hace tres décadas. La compañía ha invertido 20 millones en la puesta  
25 en marcha de una nueva factoría en Novelda, con la que espera apuntalar<sup>5</sup> su crecimiento en los próximos años y alcanzar los 100 millones de facturación este año. Ahora también quiere conquistar el sector de la hostelería que actualmente apenas representa un 5% de sus ventas. Para ello, está empezando a dejarse ver en eventos gastronómicos como *Madrid Fusión*.

30 Carmencita lidera el mercado español de especias, pero también tiene presencia en más de 60 países de todo el mundo. De hecho, está en plena fase de expansión internacional. Recientemente ha creado una filial en Miami (Florida, Estados Unidos) para ir introduciendo la marca en el mercado estadounidense. Con esta apertura espera triplicar su facturación en aquel país en cinco años. Los principales destinos de sus productos son México, Chile y Arabia Saudí. Y en los mercados árabes también cuenta con la marca Aldiafa.  
35 Asimismo, obtiene materias primas de distintos rincones del planeta. Por ejemplo, trae orégano de Bolivia, laurel<sup>6</sup> de Turquía, pimientas de Vietnam, cúrcuma y comino de la India, ajo de China, etc. Y en nuestro país encuentra la producción que necesita de tomillo<sup>7</sup>, romero, anís, piñones, etc.

David Ramos, *emprendedores.es*, 28/05/2023

<sup>1</sup> una carterita: *un sachet*

<sup>2</sup> estampar: *imprimer*

<sup>3</sup> despedir: *licencier*

<sup>4</sup> Mercadona: cadena de supermercados físicos y online en España

<sup>5</sup> apuntalar: *renforcer*

<sup>6</sup> laurel: *du laurier*

<sup>7</sup> tomillo: *du thym*

BTS Commerce international		Session 2024
Langue vivante étrangère niveau B - Espagnol	24CILVEESP	Page : 2/3

## SUJET

### I. COMPRÉHENSION DE L'ÉCRIT (20 points)

Après avoir lu attentivement le texte, vous en ferez un compte rendu **en français** (entre 180 et 220 mots), en faisant apparaître les idées essentielles.

### II. EXPRESSION ÉCRITE (20 points)

Vous répondrez **en espagnol** à la question suivante (entre 180 et 220 mots).

Apoyándose en el texto y en sus conocimientos, explique qué estrategias puede utilizar una empresa para llegar a tener una historia de éxito.

### III. INTERACTION ÉCRITE (20 points)

À partir des éléments indiqués ci-dessous, vous rédigerez un courriel **en espagnol** en respectant les normes de présentation et les formules de politesse.

Le responsable des ventes de Mercadona, Sergio Rodríguez Sánchez (sergio.rodriguez@mercadona.es), qui souhaite passer une commande de différents produits, contacte son fournisseur Carmencita, et plus précisément Laura Crespo Martínez (laura.crespo@carmencita.es), directrice des ventes de l'entreprise.

La commande se compose de :

- 130 kilos de thym.
- 110 kilos de romarin
- 120 kilos d'anis
- 150 kilos de pignons
  
- Il lui rappelle leur longue collaboration qui dure depuis 30 ans.
- Il lui demande donc un geste commercial (à préciser) en tant que client très fidèle.
- Il demande des informations sur d'autres épices qu'il ne vend pas encore ainsi que des précisions sur leur provenance.
- Il indique que le paiement s'effectuera par virement bancaire et qu'il souhaite que le délai de livraison de la commande soit de 15 jours maximum.

BTS Commerce international		Session 2024
Langue vivante étrangère niveau B - Espagnol	24CILVEESP	Page : 3/3