



**LE RÉSEAU DE CRÉATION
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Canopé de l'académie de Bordeaux
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

SESSION 2014

BTS TRANSPORT ET PRESTATIONS LOGISTIQUES

ÉPREUVE E2 LANGUE VIVANTE

U.21 – Compréhension de l'écrit et expression écrite

ESPAGNOL

Durée : 2 heures

Coefficient : 3

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.

Naranjas gourmet, del árbol a casa en 24 horas

La web Naranjas El Carmen vende a 16 países europeos

5 “La verdad es que no sabía mucho de agricultura ni de naranjas, sólo lo que me había ido contando mi abuelo”, confiesa Gonzalo Úrculo, nacido en 1986 y fundador de la web Naranjas del Carmen. Aun así, tras finalizar sus estudios de Economía en Alemania, en 2010 decidió dejar su Madrid natal para irse a explotar la finca¹ de su abuelo, ya fallecido, en Bétera (Valencia).

10 En su aventura contó con la ayuda de sus tres hermanos para el diseño de la web y la comercialización. Se fue a vivir a la huerta² y comenzó con la idea de producir y vender naranjas *gourmet*, sin intermediarios, que fueran directamente del árbol al consumidor. “Nosotros hemos apostado por una agricultura de calidad y ofrecemos que lleguen a los clientes frescas, recién recogidas del árbol, por lo que aguantan bastante tiempo”, cuenta Úrculo.

15 “La revolución de internet permite este modelo de negocio”, explica. Los clientes pueden hacer su pedido hasta las dos de la tarde. De las dos a las seis se empaquetan, a las seis se envían por mensajero y a las nueve de la mañana del día siguiente las naranjas llegan a su destino. “Al cliente lo que le gusta saber es que hace apenas dos días, las naranjas estaban en el árbol. Y es que nosotros sólo recogemos cuando hay un pedido”, afirma. En España el reparto se hace en 24 horas. En Francia llegan en 48 horas y en Alemania o Inglaterra, en 72 horas. “Es sorprendente lo rápido y fácil que ha sido internacionalizar el negocio”, reconoce Úrculo. [...]

20 El 50% de su mercado se encuentra en España, un 30% en Alemania y el 10% en Francia e Inglaterra, aunque ya reparten a 16 países europeos. Cree que en lugares como Alemania valoran mucho la idea de tener naranjas frescas y de calidad enviadas directamente a casa. El cliente habitual son familias, sobre todo en el extranjero, pero en España también se suman oficinas, regalos de empresa y de particulares y pequeñas cafeterías. “No podemos servir a grandes superficies porque nuestra producción es limitada”. Su naranjal³ de Bétera, de 30 hectáreas, produce alrededor de 1,2 millones de kilos de naranjas y mandarinas.

25 El precio para una caja de 10 kilos es de 25 euros, con los gastos de envío ya incluidos, y 30 euros para una de 15 kilos. Un precio algo elevado para el mercado español. “En Alemania es barato, porque allí se vende la unidad por un euro en los supermercados”, asegura. [...]

30 Uno de sus problemas es que la producción es estacionaria, de febrero a mayo para la naranja, y de octubre a febrero la mandarina. Por eso están incluyendo otros artículos propios, como mermelada de naranja, polen o miel.

www.cincodias.com, Alfonso Simón Ruiz, 25 de febrero de 2013.

¹ la ferme

² La huerta de Valence est une plaine allongée le long de la mer, riche grâce à son sol, à son climat et au travail de l'homme.

³ orangeiraie

TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

I. COMPRÉHENSION DE L'ÉCRIT

(20 points)

Après avoir lu attentivement ce texte, vous en ferez un compte rendu **en français** en faisant apparaître les idées essentielles. (150 mots, +/- 10%)

II. EXPRESSION ÉCRITE

(20 points)

*A partir des éléments indiqués ci-dessous, vous rédigez un courrier professionnel **en espagnol**, en respectant les normes de présentation.*

Le responsable des exportations de l'entreprise Naranjas del Carmen, Rafael Sánchez, écrit une lettre à Juan Antonio Fernández, PDG de la société de transports valencienne Fernández Internacional :

- Il l'informe qu'un client allemand vient de lui adresser un courrier de réclamation, courrier que le transporteur trouvera en pièce jointe : les marchandises livrées par sa société (**à préciser**) le 25 avril 2014 présentaient en effet des dommages visibles à la livraison ;
- Il exprime son mécontentement, rappelle la nécessité de prendre soin d'une marchandise aussi fragile pendant son acheminement, et évoque la responsabilité du transporteur ;
- Il insiste sur le fait que de tels incidents nuisent tant à sa clientèle qu'à la réputation de son entreprise, et exige des solutions de dédommagement (**à préciser**) ;
- Il attend une réponse immédiate de la part du transporteur ;

Formules de politesse.