



**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.

Brevet de Technicien Supérieur

# COMMERCE INTERNATIONAL à référentiel commun européen

Épreuve écrite E2

U21 - langue vivante étrangère **A**

# 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 2014
U21 - langue vivante étrangère A - ESPAGNOL	Code : CILVEA ESP	Page 1/3

## El queso canario que sortea la crisis

Pasar la crisis con nuevos proyectos. Eso es lo que ha conseguido Grupo Ganaderos de Fuerteventura después de 23 años de existencia, y muchas vicisitudes y alegrías a sus espaldas, las cuales han convertido a esta compañía en lo que es hoy.

5      Corría el año 1989 cuando un grupo de personas comenzaba a comercializar los quesos de cabra típicos de Fuerteventura. Su bisoñez<sup>1</sup> hizo que dos años más tarde, en 1991, pasaran quizá el peor momento de su vida, o puede que el mejor, porque quizá fue ese punto de inflexión el que ha ayudado a que hoy la empresa sea capaz de seguir creciendo aún en un periodo de dificultades.

10     "Después de una situación crítica en todos los aspectos, el grupo cambió su política de comercialización y venta, además de adaptar la elaboración de sus quesos a todas las exigencias normativas utilizando nuevas tecnologías a fin de hacer un producto tradicional de calidad", explica Esteban Alberto, gerente y segunda generación de la empresa.

15     Fue entonces cuando comenzaron a tejer la red que hoy forma parte de los secretos de su éxito, puesto que abarcan la cadena de producción completa. Así, fomentan desde el mantenimiento de la ganadería hasta la elaboración diferenciada de un producto que tiene que guardar unos estándares de calidad sin olvidar la distribución final.

20     Según explica el gerente, la organización de la empresa es muy importante para mantener su éxito. Los ganaderos de Fuerteventura y Lanzarote proporcionan al grupo la leche que éste destina a elaborar los quesos de sus marcas Maxorata y Pastor Isleño. Se fabrican en Fuerteventura y se distribuyen a través de delegaciones en Tenerife y Gran Canaria, a las que posteriormente se sumó una sociedad en Madrid denominada Quesos Selección y que sirve como base logística a ambas marcas y a otros quesos canarios.

25     "Al inicio no éramos conscientes de hasta dónde podíamos llegar. El proyecto de consolidación ha dado muy buenos resultados y nos ha permitido pensar en nuevos mercados", dice. Precisamente, la exportación es uno de los pilares de la continuidad y el éxito del proyecto.

30     Fue en 1996 cuando decidieron comenzar su experiencia en el exterior y empezaron en Reino Unido, al que años más tarde sumaron Francia y Alemania. Actualmente exportan también a Suiza, Italia, Nueva Zelanda, Australia y Japón, entre sus principales destinos. Además, intentan abrirse un hueco en Estados Unidos y Emiratos Árabes, mientras se afianzan cada vez más en la Península.

35     La mayor dificultad que han encontrado, señala Esteban Alberto, es el hecho que la empresa tenga su sede en una de las islas llamadas no capitalinas<sup>2</sup>, lo que multiplica los gastos del transporte por la doble insularidad. "Ser isla periférica plantea sus inconvenientes porque tienes que asumir los costes asociados al transporte entre islas y después a Madrid o cualquier otro lugar, ya que no hay transporte directo", recuerda.

40     A estos costes se suman las características del producto, ya que al tratarse de un alimento, si por cualquier motivo pierde su sitio en el lineal de un punto venta, luego tiene muy difícil recuperarlo. En la actualidad, más de 90 personas dependen directamente del grupo y unas 300 familias, de forma indirecta. "Todos ellos han conseguido que hoy lleguemos a los 10 millones de euros de facturación, de los cuales el 5% procede del mercado exterior", precisa el gerente, quien destaca que "este crecimiento ha sido progresivo tanto en facturación como en puntos de venta".

María Jesús Lillo, *Cincodías.com*, 22/08/2012

---

<sup>1</sup> la bisoñez: la inexperiencia

<sup>2</sup> una isla no capitalina: una de las cinco islas pequeñas de Canarias (isla periférica)

# CILVEA ESP

## 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** à la question suivante (300 mots maximum) :

La empresa Grupo Ganaderos de Fuerteventura comercializa “quesos de cabra típicos de Fuerteventura” (1.5).

¿Qué ventajas e inconvenientes tienen la comercialización y la exportación de este tipo de producto para una empresa como Grupo Ganaderos de Fuerteventura?

## 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 directeur du magasin suisse **La fromagerie et épicerie Eicher** (boulevard Helvétique 29, 1207 Genève) envoie à **Esteban Alberto** (Grupo Ganaderos de Fuerteventura S.L. La Cochinilla (Pol. Ind. Risco Prieto), 27, 35600, Puerto del Rosario (Fuerteventura), Las Palmas) :

- il indique qu'il n'a toujours pas reçu sa commande,
- il en rappelle la teneur, date et conditions de livraison,
- il signale tous les problèmes que ce retard de livraison entraîne pour son activité et demande une rapide compensation,
- il espère qu'il ne s'agit que d'un simple contretemps et souhaite vivement que ce genre d'incident ne se reproduise plus,
- il souhaite avoir une réponse rapide sur les délais de livraison et il termine par les formules de politesse d'usage.