



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

**Ce document a été mis en ligne par le Réseau Canopé
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 2018
U21 - Langue vivante étrangère A - ESPAGNOL	Code : CILVEA ESP	Page 1/3

LA PYME CENTENARIA QUE CRECE CON SU FORMA ARTESANA DE TRABAJAR

Puede que alguno de tus personajes favoritos de Juego de Tronos, como los miembros de la familia Stark, se abriguen a diario con sus pieles. O quizás los trajes de Blancanieves, que hacen soñar a tus hijos, estén confeccionados en sus talleres. Es difícil saber con exactitud el número de películas, series y obras de teatro en las que ha participado la Sastrería Cornejo, porque desde los años 20, que comenzó con el negocio, no han parado de trabajar.

Para entender la historia de Cornejo, tenemos que remontarnos a 1920. Un joven, Humberto, abuelo del actual director general, recibía como regalo de bodas una pequeña colección de disfraces para que él y su mujer empezaran a ganarse la vida. En los primeros años, se dedicaba al vestuario para espectáculos: teatro, revista y zarzuela. Aunque el gran salto llegó en los años 60.

“En esos años viene el productor Samuel Bronston a rodar a España películas como *Rey de Reyes*, *El Cid*, *La caída del Imperio Romano* o *55 Días en Pekín*. Él llegó con los mejores directores y actores, pero también con los mejores figurinistas”, cuenta Humberto Cornejo (nieto). “Empezamos a colaborar con ellos y durante esos años trabajamos mucho, hicimos mucha ropa, que no se vende sino que se alquila, por lo que después vuelve a nuestros almacenes”.

Unos años más tarde, empezaban a ser conocidos internacionalmente y contaban con ellos para las producciones que se rodaban en España., como *Doctor Zhivago* o *Nicolás y Alejandra*. Con esta, comenzaron a llegar los premios. Fue la primera película en la que participaban que ganaba el Óscar al mejor vestuario.

Humberto Cornejo es la tercera generación de una familia con alma empresarial. Durante los casi 30 años que lleva trabajando para la Sastrería, dice haber aprendido muchas cosas, sobre todo, en la gestión empresarial. “Para ser empresario y más emprendedor hay que apostar, arriesgar, y yo siempre aconsejaría no obsesionarse con el corto plazo. Mi negocio es de inversión continua”, admite. “Alguien que quiera tener futuro en el mundo empresarial, tiene que pensar en el medio o el largo plazo. Esa es la filosofía de mi familia y es la que yo intento mantener”, añade Humberto.

“Nosotros vivimos de alquilar ropa, los talleres cuestan mucho dinero, son antieconómicos. Pero los trajes que hacemos nuevos son los que incrementan la cantidad y la calidad de nuestros almacenes. Y el objetivo ha sido siempre tener el almacén lo mejor posible”.

A pesar de que proveen de ropa a decenas de series y películas españolas al año, son conscientes de que gran parte de los beneficios los produce el mercado exterior. “Yo puedo tener la empresa que tengo porque, gracias a Dios, el 70%-75% de nuestra facturación es internacional”, apunta Cornejo, “pero para que eso siga funcionando, se necesita una reinversión constante”.

Para llevar a cabo la confección del vestuario nuevo que necesitan, cuentan con talleres externos, con los que trabajan a menudo. La familia Cornejo sabe que uno de los pilares que mantiene su empresa es la apuesta por la confección manual y por ofrecer un servicio completo. Humberto lo tiene claro: “Los figurinistas extranjeros que vienen a Cornejo lo hacen porque seguimos trabajando artesanalmente”. Además, pueden presumir de tener una fabricación 100% española que a veces, dice, le hace perder negocios.

Ana Sepúlveda, 28/08/2016

CILVEA ESP

I – COMPRÉHENSION (20 points)

Après avoir lu attentivement ce texte, vous en ferez un compte rendu EN FRANÇAIS en faisant apparaître les idées essentielles. (180 mots, ± 10%)

II – EXPRESSION ÉCRITE (20 points)

Répondez EN ESPAGNOL à la question suivante (300 mots, ± 10%) :

Después de haber presentado los puntos débiles de una empresa familiar, explique Usted el éxito de Sastrería CORNEJO.

III – INTERACTION ÉCRITE (20 points)

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

Michel Hermann, Directeur des Productions **La Licorne de Paris** souhaite louer 60 costumes pour un film situé dans les années 30 à Madrid. Il demande un catalogue illustré des produits proposés ainsi que la liste des prix et les conditions de location. Il insiste sur l'urgence de sa demande étant donné que son fournisseur habituel a subi des dégâts importants dans ses stocks et qu'il ne pourra couvrir que la moitié de ses besoins.

Si ce premier contact est positif, M. Hermann n'hésitera pas à leur confier la location des costumes de son prochain film dont le tournage est prévu pour Janvier 2018.

Sastrería Cornejo se situe à Madrid (28037), au numéro 4 de la rue Rufino González.

Formules de politesse.