

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 2018
U22 - Langue vivante étrangère B - ESPAGNOL	Code : CILVEB ESP	Page 1/3

### **La empresa española Aceitunas Losada de Carmona comparte con el mundo las texturas, sabores y colores de sus productos**

Importadores internacionales invitados por Extenda visitaron Aceitunas Losada, empresa familiar de la población sevillana de Carmona fundada en el año 1961.

5 ESPAÑA.- El pasado 27 de septiembre, como actividad complementaria a la feria Andalucía Sabor 2017, y como clausura a todas las actividades que se han llevado a cabo con motivo del evento Internacional, Aceitunas Losada recibió en sus instalaciones a un numeroso grupo de importadores internacionales, invitados por Extenda - Agencia Andaluza de Promoción Exterior, entidad dependiente de la Consejería de Economía y Conocimiento de la Junta de Andalucía-.

10 Durante la visita se llevaron a cabo distintas actividades, todas ellas giraron en torno al campo, la agricultura, y el verdeo<sup>1</sup> de la aceituna. Aprovechando la época de recolección, Aceitunas Losada (empresa familiar, con más de cincuenta años de trayectoria, y con profundas raíces agrícolas) pretende acercar a los visitantes al origen del producto.

15 “Nuestra pequeña trayectoria internacional nos ha hecho darnos cuenta de lo importante que resulta saber transmitir la pasión por nuestro trabajo, y lo apreciado que es en otros mercados conocer el producto desde su origen” dice Elena Rando, directora de Exportación de Aceitunas Losada.

20 Aceitunas Losada se distingue en los mercados internacionales en los que trabaja por la calidad del producto que comercializa y por su amplia gama de variedades: “Desde el principio de nuestro proyecto internacional vimos necesario desarrollar una línea estratégica diferenciada. Nuestro tamaño nos ha dado la posibilidad de apostar por la calidad y sobre todo por el desarrollo de producto, y como desarrollo entendemos los distintos procesos de fermentación o la gama varietal, que seguimos ampliando cada año” explica Luis Losada, director general y segunda generación de Aceitunas Losada.

25 “En nuestro modelo de negocio resulta necesario hacer partícipe al importador del proceso completo, del origen del producto, desde la forma de recolección hasta los procesos de fermentación” dice Losada.

30 Aceitunas Losada comercializa en este momento más de diez variedades de aceituna, trabajando el método de aderezo<sup>2</sup> tradicional, así como la fermentación natural. “Gracias a nuestra riqueza cultural y climatológica podemos defender una gama de producto increíble, con variedades prácticamente de toda la geografía española” dice Elena Rando, directora de Exportación de Aceitunas Losada: “Esto nos permite la posibilidad de presentar en el mercado un producto diferente; colores, texturas y sabores son consecuencia únicamente de la variedad, el momento de recolección o el proceso de aderezo” explica.

35 En esta jornada de puertas abiertas Aceitunas Losada dio a conocer el proceso desde el origen, invitando a los asistentes a experimentar una jornada de verdeo.

40 Tras la experiencia de la recolección y una visita a las instalaciones, la jornada se cerró con una cata<sup>3</sup> guiada de aceituna de mesa y un cóctel / cena al aire libre. “Parte del encanto del producto que comercializamos es la variedad de texturas y sabores que podemos degustar en una cata. Todos estos matices a los que estamos tan acostumbrados en el vino, o en el aceite, se aprecian también cuando degustamos una gama interesante de aceitunas”, comentaba Luis Losada.

*Negocios del mundo, 29 de septiembre de 2017*

---

<sup>1</sup> Verdeo: cueillette des olives quand elles sont encore vertes

<sup>2</sup> Aderezo: assaisonnement

<sup>3</sup> Cata: dégustation

# CILVEB ESP

## I – COMPRÉHENSION ÉCRITE (20 points)

Après une lecture attentive du texte, vous en ferez un compte rendu **EN FRANÇAIS** en faisant apparaître les idées essentielles. (180 mots, ± 10%)

## II – EXPRESSION ÉCRITE (20 points)

Vous répondrez **EN ESPAGNOL** aux deux questions suivantes (300 mots, ± 10%) :

- 1/ Mediante el ejemplo del texto, explique en qué son fundamentales las ferias para exportar sus productos.
- 2/ ¿Cuáles son los otros medios de los que dispone una empresa para darse a conocer internacionalmente?

## III – INTERACTION ÉCRITE (20 points)

À partir des éléments ci-dessous, vous rédigerez **EN ESPAGNOL** et en respectant les normes de présentation, la lettre commerciale que María Navarro, responsable marketing de **Aceitunas Losada sl**, Ctra. A-398, Km. 21,3, 41410 Carmona, Sevilla, Espagne, envoie à ses distributeurs français dans laquelle :

- elle les invite à l'inauguration du stand de son entreprise au Salon de l'Alimentation qui aura lieu à Paris le 24 mars 2018 ;
- elle leur signale qu'ils découvriront à cette occasion une nouvelle gamme de produits à destination du public français ;
- elle leur demande de bien vouloir confirmer leur présence par courrier car il y aura une dégustation des nouveaux produits.

Formules de politesse.