Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV©

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :
www.formav.co/explorer

CILVEB ESP

*Session **2015***

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.

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

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.

Reny Picot da el salto a África

Con la excepción de la incursión de Puleva con una planta en el sur de Francia y una discreta presencia de Iparlat en Chile, Reny Picot, la marca comercial de Industrias Lácteas Asturianas, es hoy la única empresa española en el sector de la leche y de los productos lácteos que tiene en los mercados internacionales una salida clave para sus productos. A los continentes en los que ya está presente (Europa, América y Asia), el grupo asturiano va a sumar otro, África, al que entrará por Marruecos, como punto de partida para expandirse por todo el Sahel.

El desembarco de la empresa asturiana en Marruecos se realizará inicialmente con una inversión relativamente discreta y con la producción y venta de queso fundido como el producto estrella, seguido de una buena oferta de leche en polvo. Aunque Reny Picot, con una facturación de casi 700 millones de euros, no es la empresa más importante del sector por ventas, sí lo es por su internacionalización, ya que el negocio exterior supone más del 40% de los ingresos…/…

El presidente y fundador, [Francisco Rodríguez], tuvo siempre dos ideas claras sobre su estrategia en el sector lácteo. La primera, que debía operar en los mercados exteriores como una parte más de su actividad, adecuando su oferta a las necesidades de los consumidores de cada país. La segunda, que la comercialización de leche fresca no debía ser el objetivo central de su negocio ni que debía competir con productos como el yogur, segmento dominado por los grandes grupos multinacionales como Danone. Rodríguez, por el contrario, apostó por la fabricación de mantequilla, nata y, especialmente, todo tipo de leches en polvo para diferentes grupos de la población, productos que también constituyen su punta de lanza para competir en los mercados exteriores. La vocación exterior de Reny Picot ya estaba en la mente de Francisco Rodríguez desde el momento en que constituyó la empresa en 1959 y eligió un nombre que diera idea de tener origen francés para vender con mayor facilidad su queso tipo Camembert. El empresario lácteo tenía muy clara la idea de que para vender un queso con nombre francés no lo podía hacer bajo una marca española como Industrias Lácteas Asturianas.

En los ochenta, la empresa asturiana fue la primera en salir al exterior con su instalación en el Estado mexicano de Chihuahua y la constitución de la empresa Industrias Lácteas Chihuahuenses, dedicada fundamentalmente a la producción de leche en polvo. Un segundo paso en la internacionalización de la empresa vino determinado por la adquisición de una pequeña empresa francesa, La Chevrefeuille, dedicada, sobre todo, a la elaboración de queso de cabra. Ya desde finales de los ochenta, Reny Picot cuenta con una empresa en el Estado norteamericano de Michigan, Old Europe Cheese, para la fabricación de mantequilla, leche en polvo y diferentes tipos de quesos. A finales de los noventa puso en marcha en China la empresa Beijing Evergreen Dairy, inicialmente asociada a unas cooperativas a las que finalmente adquirió su participación. La planta está dedicada a la elaboración de mantequilla y de leche en polvo. Rodríguez reconoce que crecer con cierta rapidez en el mercado chino es a veces mucho más difícil que en otros destinos.

La presencia exterior del grupo se extiende finalmente a Polonia debido a que es un mercado con ingentes[1] existencias de leches a buen precio. El objetivo de la filial polaca se concreta en abordar con mayor facilidad los mercados del Este europeo, pero también para tener una mayor capacidad para competir en el conjunto de los mercados comunitarios.

Vidal Maté, *Elpaís.com*, 08/08/2014

[1] ingentes = enormes, importantes

CILVEB 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** aux questions suivantes (**300** mots maximum) :

1) ¿Qué estrategias ha adoptado la empresa Industrias Lácteas Asturianas para desarrollarse?

2) Apoyándose en el artículo y en sus conocimientos personales, comente usted el deseo de Industrias Lácteas Asturianas de implantarse en el mercado africano. A su parecer, ¿qué ventajas e inconvenientes representa?

III – INTERACTION ÉCRITE (20 points)

À partir des éléments ci-dessous, vous rédigerez **EN ESPAGNOL** une lettre commerciale en respectant les normes de présentation et en terminant par les formules de politesse.

Le responsable des ventes de Old Europe Cheese (1330E Empire avenue, Benton Harbor, MI 49022, États-Unis) écrit au responsable des achats du supermarché Mega (blvd del Niño Poblano, 2501 Puebla, Mexique) :

- il accuse réception de sa commande (à préciser) ;
- il n'est pas en mesure de fournir un des produits (à préciser) ;
- il formule des excuses ;
- il précise le nouveau délai de livraison ;
- il propose des solutions de remplacement et de dédommagement (à préciser).

Base Nationale des Sujets d'Examen de l'enseignement professionnel
Réseau Canopé

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV© avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV©, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV© se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.