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

**CILVEA ESP**

Session **2019**

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.

Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

# CILVEA ESP

## LUZ Y SONIDO PARA VIVIR LAS TERRAZAS

Del rosa al azul y del verde al melocotón. A capricho. Jardines y espacios donde suenan también las canciones de moda en alta fidelidad. Un espectáculo de luz y sonido atrapado en muebles de formas caprichosas, arriesgadas y divertidas es la propuesta de la empresa NewGarden, líder europeo en la fabricación de muebles e iluminación tecnológica de jardín, una empresa que prevé facturar 13 millones de euros este año.

La firma ha elevado sustancialmente sus ingresos desde los 4 millones obtenidos en 2014 a los 10 millones tres años después. La idea de introducir tecnología en el mobiliario, añadido a la apuesta por el diseño italiano, les ha puesto en una buena situación competitiva en el mercado europeo. Su pequeño imperio, que se extiende por 18 países, prepara ya su desembarco en Canadá, la apertura de una fábrica en México y una expansión a gran escala en Estados Unidos.

Todo ello es fruto, como asegura su directora general, María Cánovas —una incombustible ingeniera industrial—, del trabajo en equipo "donde todas las opiniones son bienvenidas" y "donde se crea un foro de trabajo en el que las mentes trabajan alineadas con la obsesión del crecimiento desde la absoluta diferenciación en el diseño". Y es precisamente desde esta unión donde se fraguó la idea que cambió sus vidas: meter luz dentro de un macetero[1].

La historia de NewGarden, ubicada en Alhama de Murcia, comienza en una entidad familiar entre ella y su hermano Antonio, dedicada a la fabricación de depósitos de agua para la agricultura. "Quería ir más allá y fabricar algo bonito", declara la gerente.

María Cánovas comienza a viajar y visitar ferias sectoriales con su maceta[2] iluminada. Esta experiencia es lo que genera en 2007 la nueva entidad, NewGarden, que hoy cuenta con 100 empleados, con una media de edad de 32 años, y un capital social de un millón de euros. Hoy la firma ya vende en el exterior el 70% de los productos que fabrica.

Y es gracias a dos de sus patentes, un amplificador wifi y un soporte para iluminar lámparas esbeltas, que la compañía da el salto a la gran distribución. Hoy su éxito reside en haber sido capaz de contar entre sus clientes a Bauhaus, Leroy Merlin, El Corte Inglés o Carrefour, lo que le permite llegar a un consumidor final que invierte en este tipo de muebles. La tendencia a decorar terrazas como *chill outs* (espacios de relajación) ha potenciado el negocio de la empresa, sobre todo en mercados como el alemán o el francés, que son los clientes que más invierten en este tipo de espacio en sus terrazas.

Además de contar entre sus clientes con los grandes operadores de la distribución del bricolaje, la otra pata del progreso de la empresa es el seguimiento a rajatabla[3] de su política de inversiones solo con recursos propios y de reinvertir todos los beneficios obtenidos.

Con las cuentas saneadas, la empresa busca llegar al consumidor con precios asequibles, algo que, según la fundadora, "nos diferencia de las potentes marcas cuyos prescriptores son arquitectos del sector del lujo".

NewGarden está abocada a potenciar su presencia en el canal *horeca* (acrónimo de hoteles, restaurantes y cafeterías). El interés es sobre todo en los hoteles, para los que la marca diseña una gama de productos para el concepto Beach Club, para la que prevé una inversión de 150.000 euros.

**Suzana Carrizosa**, *El País*, 26/04/2018

[1] Macetero: jardinière
[2] Maceta: pot de fleurs
[3] A rajatabla: scrupuleusement

## I. COMPRÉHENSION ÉCRITE (20 points)

Après avoir lu attentivement ce texte, vous en ferez un compte rendu **EN FRANÇAIS**, en faisant apparaître les idées essentielles. (**190 mots**, ± 10%)

## II. EXPRESSION ÉCRITE (20 points)

Vous répondrez **EN ESPAGNOL** à la question suivante (**300 mots**, ± 10%) :

Después de presentar brevemente la actividad de la empresa Newgarden, explique Usted el importante ascenso de sus ingresos en tan sólo 4 años.

## III. INTERACTION ÉCRITE (20 points)

À partir des éléments indiqués ci-dessous, vous rédigerez **EN ESPAGNOL**, en respectant les normes de présentation, la lettre commerciale envoyée par monsieur Morel à **Newgarden**, située au numéro 5 de la Avenida de Francia à Alhamada de Murcia (30840).

Monsieur Morel, directeur de **l'hôtel Azur**, situé impasse des Palmiers à Collioure (66190), a découvert NewGarden au salon TRADEXPO de Lille.

Il souhaite rénover et moderniser la totalité du mobilier et la décoration de ses trois terrasses. Il est très intéressé par les tables et fauteuils proposés par l'entreprise, ainsi que par les jardinières et pots de fleurs lumineux présentés au salon.

Avant de passer commande, il souhaite obtenir les informations suivantes :

- les délais de livraison et les modalités de paiement ;
- les offres possibles si la commande est importante ;
- les conditions de retour ou échange de marchandise en cas de problème.

Il ne cache pas qu'il est en phase de prospection et qu'il attend une réponse rapide afin de comparer au mieux les offres des différentes entreprises contactées.

Formules de politesse.

Base Nationale des sujets d'Examens de l'enseignement professionnel

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.