

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
TERTIAIRES**

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE NIVEAU B

ESPAGNOL

SESSION 2024

—————

Durée : 2 heures

—————

Spécialités	Dictionnaire		Coefficient
	Bilingue	Unilingue	
Management en hôtellerie restauration (toutes options)		X	1
Support à l'action managériale		X	0,5

Tout autre document ou 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.

Family Biscuits: crear y gestionar una empresa galletera

Félix Gullón se ha alejado¹ del calor de la empresa familiar con el objetivo de desarrollar todas las ideas que tiene para dinamizar el segmento de las galletas. Con su nueva empresa, Family Biscuits, espera fabricar 30 millones de kilos de galletas en tres años, colándose en el “top 5” de productores nacionales.

- 5 Su catálogo incluye algunas referencias tradicionales -“María Doré”, “Digestive” y “Tostada”- y otras más innovadoras, como la gama “Petit” -original, doré y choco-, la línea “Natur Fun” de galletas de avena² -tres chocolates, fresa y chocolate y tarta de zanahoria- y, sobre todo, “María del Sur” -original y canela. “Es el producto más emblemático porque es una galleta hecha al estilo andaluz. En Andalucía no ha habido nunca una galletera, por lo que nunca se han hecho galletas al “estilo andaluz”, con un 12% de aceite de oliva virgen extra, endulzada³ con miel, con canela...” señala el fundador.

- 15 Su propuesta innovadora se ha traducido en la creación de un departamento de I+D+i⁴ y acuerdos de investigación con la Universidad de Jaén y centros tecnológicos. La compañía destina en torno al 3% de su facturación a I+D+i.

- 20 Además, Gullón explica que estos ingredientes también hacen que sus galletas sean más sostenibles. “Creemos que las industrias tienen que proveerse con ingredientes *kilómetro 0*. Nosotros estamos en Jaén, por lo que tenemos aceite de oliva virgen extra a pie de fábrica. Es un poco más caro, pero se evita que haya un tráfico de mercancías por medio mundo. Nuestra idea es que no sea sólo “María del Sur”, sino que en el futuro podamos incorporar aceite de oliva virgen extra en todas las galletas. Lo sostenible es trabajar con ingredientes que te dé la zona. Lo mismo pasa con la miel, la canela... hay que aprovecharlos. Además, el consumidor valora estos sabores”.

- 25 Junto al desarrollo de nuevos productos, Family Biscuits centra sus esfuerzos en los acuerdos con cadenas de súper e hipermercados. “La distribución ha visto con muy buenos ojos la llegada de un nuevo fabricante. Ya estamos trabajando con Carrefour, con Alcampo, con distribuidores regionales en Andalucía, Extremadura, Madrid, Comunidad de Valencia, Castilla y León, Asturias, Cantabria y Canarias...”

- 30 La empresa hace hincapié⁵ en la exportación. La elección de un nombre internacional es muestra de ello. Ya venden galletas a Portugal, Malta, Marruecos, Libia, Guinea Ecuatorial o Irak. También está cerrando acuerdos con socios locales en Reino Unido y el país luso⁶. Además, Gullón espera que los acuerdos suscritos con los grandes grupos de distribución les abran las puertas a sus hipermercados en otros países, como Portugal, Francia o Reino Unido. Cerca del 50% de la producción ya se exporta. Y ese es el objetivo a largo plazo: que el 50%-60% de la facturación global provenga del exterior.

David Ramos, *Emprendedores.es*, 29/01/2022

¹ alejarse: *s'éloigner*

² galletas de avena : *biscuits d'avoine*

³ *sucrée*

⁴ I+D+i = Investigación, Desarrollo e Innovación

⁵ hace hincapié = insiste en

⁶ el país luso = Portugal

SUJET

I. COMPRÉHENSION DE L'ÉCRIT (10 points)

Après avoir lu attentivement le texte, vous en ferez un compte-rendu en français en faisant apparaître les idées essentielles (entre 155 et 185 mots).

II. EXPRESSION ÉCRITE (10 points)

Vous traiterez un des deux sujets au choix. Vous répondrez en espagnol à l'ensemble des consignes s'y référant (entre 160 et 220 mots).

Sujet 1:

Explique por qué se puede decir que Family Biscuits es una empresa moderna y responsable.

Sujet 2 :

À partir des éléments ci-dessous, vous rédigerez un courriel en espagnol en respectant les normes de présentation et les formules de politesse.

Le directeur commercial du groupe Mercadona (servicio.comercial@mercadona.es) écrit au directeur des ventes de Family biscuits (serv.compra@familybiscuits.com).

Après avoir consulté son catalogue, le directeur commercial de Mercadona souhaite passer une première commande qui se compose de :

- 2000 boîtes de « María Doré »
- 500 boîtes de la gamme « Digestive »
- 500 boîtes de la gamme « Petit »
- 1000 boîtes de la ligne « Natur Fun »

Il lui demande une remise de 10% sur les prix du catalogue en tant que nouveau client.

Il indique que le paiement s'effectuera par virement bancaire.

Il souhaite que le délai de livraison de la commande soit de 15 jours maximum.

Enfin, il lui signale que s'il est satisfait de cette première commande, il s'engage à établir des relations commerciales sur le long terme.

Aide lexicale :

Une boîte : *una caja*

BTS Tertiaires		Session 2024
E22 - Langue vivante étrangère écrite niveau B - Espagnol	24LVEBESP	Page : 3/3