

SESSION 2011

BTS TERTIAIRES – GROUPE 1

ÉPREUVE ÉCRITE DE LANGUE VIVANTE

ESPAGNOL

Durée : 2 heures

Management des unités commerciales		coefficient 1,5
Assurance		coefficient 1
Banque		coefficient 1
Communication		coefficient 2
Professions immobilières		coefficient 1
Notariat		coefficient 1

Dictionnaire bilingue autorisé

sauf

Communication : dictionnaire unilingue autorisé

Calculatrice interdite

Un sagaz visionario

- 1 Recién montada la empresa, Enric Bernat se recorría España bajo la mirada de la luna. El día era para vender el famoso caramelo con palito y no había un minuto que perder. Amenizaba las cenas con clientes con sus dotes de prestidigitador y su particular habilidad con los naipes.
- 5 Hijo de un representante de marcas de vinos y de una confitera, Bernat trabajaba en 1958 en una empresa asturiana propiedad de accionistas de Mantequerías Arias. La compañía explotaba una granja de cerdos deficitaria, tenía enormes campos de manzanas y fabricaba un caramelo con palito muy artesanal, que se vendía en ferias y que podía saborearse sin mancharse los dedos. Bernat decidió
- 10 explotarlo comercialmente por su cuenta, ante la incredulidad de sus jefes. Hoy es la segunda marca de confitería de azúcar (básicamente caramelos) más importante del mundo, tras los mentolados Halls, según la consultora Euromonitor.
- La idea fue rentable casi desde el principio. El producto se vendía a una peseta. Un precio alto para la España de la época, pero que le daba un aura de calidad
- 15 suprema. Este emprendedor catalán patentó el primer sistema de autoventa de España. Los comerciales llevaban el producto a cada rincón y facturaban la venta en el momento. En 1965, Chupa Chups tenía una red de 600 trabajadores, que con sus vehículos visitaban hasta 300.000 puntos de venta en un solo día.
- Bernat sabía cómo mimar una marca. Consiguió que el popular detective calvo
- 20 Kojak¹ y los astronautas rusos de la estación espacial MIR saborearan el Chupa Chups. Era también un hábil negociador. « No se acobardaba ante nadie. Le daba igual quién tuviera delante », recuerda su hijo Xavier Bernat.
- Enric le cedió el testigo² cuando apenas tenía 50 años. Chupa Chups se exportaba entonces a 164 países y facturaba 4.900 millones de pesetas (30 millones
- 25 de euros). Se dedicó a otras inversiones, como los seguros y los inmuebles, y dejó hacer a la segunda generación. Les permitió incluso que la empresa se diversificara, una filosofía que no compartía. Estaba erróneamente convencido de que una empresa podía ser rentable con un solo producto. En 2006, sus hijos vendieron Chupa Chups al fabricante de caramelos y chicles italiano Perfetti. Entonces, la compañía catalana
- 30 facturaba 250 millones.

Raquel Lánder *Actualidad Económica*, 9-15 de mayo de 2008

1. Famoso detective de una serie televisiva.
2. Cederle el testigo a alguien: cederle la dirección a alguien.

TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

I – COMPREHENSION

(10 points)

Après avoir lu attentivement ce texte, vous en ferez un compte rendu **en français** en faisant apparaître les idées essentielles.

(140 mots, + ou – 10 %)

II – EXPRESSION

(10 points)

“Bernat sabía cómo mimar una marca. Consiguió que el popular detective calvo Kojak y los astronautas rusos de la estación espacial MIR saborearan el Chupa Chups.”(l.21-23) ¿En qué medida el hecho de recurrir a famosos para aumentar la eficacia de una campaña publicitaria le parece a usted ser una buena estrategia? Argumente la respuesta apoyándose en ejemplos concretos.

(250 mots, + ou – 10%)