

<p style="text-align: center;">BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR COMMERCE INTERNATIONAL</p>

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE NIVEAU B

Espagnol

SESSION 2025

—————
Durée : 3 heures
Coefficient : 1,5
—————

L'usage d'un dictionnaire unilingue est autorisé.
Tout autre matériel est interdit.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 4 pages, numérotées de 1/4 à 4/4.

BTS Commerce international		Session 2025
Langue vivante étrangère niveau B - Espagnol	25CILVEESP	Page : 1/4

Torrans Vicens: un souvenir gastronomico

Esta empresa catalana de maestros artesanos se ha convertido en la más grande de España del sector gracias a un nuevo perfil de cliente que compra todo el año: el turista. Y el de crucero¹ es un mercado que tienen muy en cuenta.

5 En la tienda del edificio de la Pedrera², los turistas pueden probar algunas variedades de turrón. “¡Hola, bienvenidos! ¿Quieren probar alguno³?”. La sonrisa amable de Sandra, que asoma detrás de una bandeja con trocitos de turrón recién partido⁴, recibe a los clientes. Estamos en el número 265 de la calle Provença de Barcelona, a los pies de la Pedrera. Parece una boutique de lujo, o una joyería, pero lo que ven en las estanterías de estas paredes con
10 tanta historia son barras de turrón, en todos sus formatos. “Lo hemos convertido en un souvenir gastronómico”, resume Ángel Velasco, propietario y consejero delegado de Torrón Vicens.

Hace 12 años esta empresa familiar con sede en Agramunt (Lleida) dio un giro y empezó a abrir tiendas propias, siguiendo un plan que se ha demostrado de éxito: desestacionalizar⁵ el turrón a la vez que conquistar a un cliente nuevo, el turista. “Cuando vas a Francia la primera
15 vez, te compras un imán de la Tour Eiffel. Pero, si vuelves, acabas comprando foie, queso y vino. Pues aquí igual: hemos conseguido que el turrón sea parte de nuestra gastronomía y nuestra cultura, y que la gente que nos visita se lleve un trocito de nuestro país a casa”, explica Velasco, que destaca la aportación de la industria de cruceros en Barcelona en este hito.

20 En el año 2000, su padre, también Ángel Velasco, compró Torrón Vicens, una empresa de maestros artesanos con larga tradición desde 1775. Los Velasco venían del sector de la pastelería y el chocolate y se propusieron seguir fieles a la producción artesanal, pero acercando el producto al gran público a través de los supermercados. “Hoy somos la empresa más grande de turrón de toda España, por delante de las de Jijona y Toledo. Somos número
25 uno en los supermercados”, afirma, orgulloso, Ángel hijo, convertido ahora en propietario tras la muerte de su progenitor. En poco más de 20 años, han pasado de tener ocho trabajadores a unos 500 hijos, han abierto más de 60 tiendas (incluidas algunas en Francia, México y los Emiratos Árabes), y ahora venden unos tres millones de kilos de turrón al año.

30 En Barcelona, Torrón Vicens suma ya una decena⁶ de establecimientos. El de la Pedrera es uno de los que recibe más turistas, muchos de los cuales llegan o salen de la ciudad en un crucero. “Les encanta comprar turrón para regalar a la familia y a los amigos cuando vuelven a casa”, nos cuenta Maite Orellana, responsable de la tienda. Les atrae que sea un dulce típico del país, hecho con almendras y avellanas⁷ de calidad y km 0. Uno de los *packs* que más triunfa es el que incluye las cuatro variedades tradicionales: el duro y el blando de
35 almendra, el de guirlache y el de yema. Pero para los que ya conocen los clásicos y quieren atreverse con otros sabores, hay hasta 400 referencias donde escoger. “La innovación ha sido otro de los pilares de nuestro éxito”, dice Velasco desde Agramunt. Con la colaboración del chef Albert Adrià, han creado una gama inacabable de combinaciones, a cada cual más sorprendente: turrón de mojito, de chocolate con churros, de cerveza, de curry y fresa, de
40 kikos, de Donuts y hasta de patatas fritas. [...]

¹ un crucero : *une croisière*

² La Pedrera : *un monument de Barcelone*

³ probar : *goûter*

⁴ una bandeja con trocitos de turrón : *un plateau de dégustation de différents types de touron*

⁵ desestacionalizar : *rendre disponible toute l'année (le touron ou nougat est une confiserie traditionnelle espagnole des fêtes de fin d'année).*

⁶ suma ya una decena de establecimientos = cuenta ahora con unos diez establecimientos

⁷ almendras y avellanas : *des amandes et des noisettes*

BTS Commerce international		Session 2025
Langue vivante étrangère niveau B - Espagnol	25CILVEESP	Page : 2/4

45 Todas las barras van envasadas al vacío⁸ y con una tablita de madera⁹ debajo, para poder cortarlas en cualquier lugar. Vienen en diferentes medidas y pesos, para que cada cliente escoja cuál le va mejor. También han creado una línea en colaboración con la ilustradora Pilarín Bayés, que permite regalar los dulces de Agramunt envueltos en dibujos de la Pedrera o la Sagrada Familia. “Explicamos a los turistas nuestra historia, nuestra tradición, y les damos a degustar nuestros turrónes. Los que viajan en crucero suelen tener un nivel adquisitivo más alto, pero nuestro producto no es caro. Con 15 o 20 euros puedes llevarte un buen recuerdo”, asegura Velasco.

50 Para el próximo curso, nos avanza una novedad: en la Rambla de Barcelona, donde ya tienen la tienda más grande de la ciudad, abrirán en breve un museo. Allí los visitantes podrán descubrir la historia de generaciones y generaciones que hay detrás de este postre tradicional que ha sabido reinventarse sin perder la esencia.

Anna Ganzinelli Aguilera, *escalabarcelona.com*, septiembre de 2023

⁸ envasadas al vacío : *emballées sous vide*

⁹ una tablita de madera : *une petite planche en bois*

SUJET

I. COMPRÉHENSION DE L'ÉCRIT (20 points)

Après avoir lu attentivement ce texte, vous en ferez un compte-rendu en français (entre 180 et 220 mots) en faisant apparaître les idées essentielles.

II. EXPRESSION ÉCRITE (20 points)

Vous répondrez en espagnol à la question suivante entre 240 et 300 mots.

Actualmente, una de las claves de éxito de una empresa es conciliar tradición e innovación: explique por qué es una estrategia ganadora y muestre si es el caso de Torrons Vicens.

III. INTERACTION ÉCRITE (20 points)

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

Jean Gauthier (jgauthier@delicatessen.com), responsable commercial de Delicatessen, boutiques françaises spécialisées dans l'importation de produits gastronomiques d'ici et d'ailleurs, écrit un courriel au responsable des ventes de Torrons Vicens, Jordi Gasol, (ventas@torronsvicens.es) car il souhaite faire découvrir la gastronomie espagnole à ses clients.

- Il présente rapidement son entreprise et affiche sa volonté d'offrir à ses clients les meilleurs produits gastronomiques importés de différents pays dont l'Espagne.
- Il précise, qu'avec sa famille, il a fait une croisière en Méditerranée en juillet 2024 et qu'il a pu goûter les nougats Vicens lors d'une escale à Barcelone, à la boutique de la Pedrera.
- Il passe commande de 100 *packs* des quatre variétés traditionnelles, qu'il a achetées et qui lui ont beaucoup plu, emballés sous vide.
- Il souhaiterait découvrir des saveurs plus surprenantes et voudrait recevoir un échantillon des meilleures ventes de la marque.
- Il voudrait savoir s'il peut avoir accès au catalogue numérique afin de choisir les emballages et de connaître les différentes mesures et poids des barres ainsi que leur prix.
- Il voudrait connaître les avantages financiers sur des commandes importantes et les délais de livraison.

BTS Commerce international		Session 2025
Langue vivante étrangère niveau B - Espagnol	25CILVEESP	Page : 4/4