

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR COMMERCE INTERNATIONAL
--

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE NIVEAU B

Espagnol

SESSION 2026

—
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.

Basilippo: el sueño de un enamorado del olivo

Basilippo es sinónimo de aceite de oliva virgen extra (AOVE), una creación nacida de la pasión y visión de Juan Antonio Morillo, abogado¹ de formación que decidió seguir su verdadera vocación.

5 En 1999, Morillo adquirió la finca² Merrha en El Viso del Alcor, Sevilla, con la meta de producir un AOVE de la más alta calidad. A pesar de haberse formado entre códigos y leyes, su inclinación hacia la agricultura, en especial el cultivo del olivo, lo llevó a dejar su carrera para dedicarse completamente a la elaboración de aceite de oliva. Los primeros años de Basilippo no fueron fáciles. En un mercado dominado por grandes productores y aceites de baja calidad envasados en plástico³, Morillo apostó
10 por un producto premium envasado en vidrio⁴, decisión que en su momento parecía arriesgada⁵. No obstante, esta apuesta por la excelencia pronto comenzó a dar frutos.

15 El fallecimiento⁶ de Juan Antonio en 2015 fue un duro golpe para su familia, pero su legado no se desvaneció⁷. Bajo la dirección de Juana, la empresa ha seguido creciendo, consolidándose como un referente en el sector del aceite de oliva virgen extra, tanto a nivel nacional como internacional. “Este era su sueño y ahora es el nuestro”, asegura Juana, quien ha guiado la empresa con la misma dedicación y compromiso que su esposo. Un riguroso control de calidad en cada etapa del proceso de producción convierte a Basilippo en un aceite único, merecedor de múltiples reconocimientos. La finca Merrha, donde los olivos se cultivan de manera orgánica,
20 se gestiona bajo una filosofía de respeto y cuidado por la tierra. Guillermo Jiménez, encargado de la administración y gestión comercial, explica que uno de los pilares del éxito de Basilippo es la recolección temprana. “Recogemos las aceitunas en su momento óptimo, cuando aún están verdes, lo que nos permite obtener un aceite más rico en antioxidantes y con un sabor fresco e intenso”, comenta.

25 Esta estrategia impacta directamente en la cantidad de aceite que producen. Mientras otras empresas obtienen un litro de aceite con apenas cuatro kilos de aceitunas maduras, Basilippo necesita quince kilos para extraer la misma cantidad. “Es una decisión deliberada. Sabemos que sacrificamos volumen, pero obtenemos un aceite de calidad incomparable”, añade Guillermo. El proceso de conservación es otro de los
30 aspectos cruciales. Para mantener intactas sus propiedades, el aceite se almacena en tanques⁸ de acero inoxidable con control de temperatura y se protege del aire mediante un sistema de inertización con nitrógeno. Este esmero⁹ garantiza que el aceite conserve su frescura, sabor y aroma hasta el embotellado. “El aceite de oliva, a diferencia del vino, no mejora con el tiempo. Si no se almacena correctamente,
35 puede perder sus propiedades en cuestión de meses”, explica Jiménez.

¹ abogado : *avocat*

² la finca : *le domaine*

³ envasados en plástico = en botellas de plástico

⁴ envasados en vidrio = en botellas de cristal

⁵ arriesgada : *risquée*

⁶ el fallecimiento : *le décès*

⁷ no se desvaneció = no desapareció

⁸ tanques : *cuves*

⁹ esmero : *soin*

No obstante, el éxito de Basilippo no radica únicamente en la singularidad de su aceite. Su otra gran apuesta es el oleoturismo¹⁰. Desde 2012, la empresa ha apostado por ofrecer experiencias que permiten a los visitantes conocer de primera mano el proceso de producción del aceite de oliva virgen extra, al tiempo que educan sobre su importancia. La finca Merrha recibe a más de 15.000 visitantes al año, muchos de ellos turistas internacionales, sobre todo de Estados Unidos. Juana Roldán destaca que el 80% de los visitantes provienen del extranjero, reflejando el interés global por los aceites de alta calidad. Las visitas incluyen un recorrido por los olivares, donde los visitantes descubren cómo se cultivan y cosechan las aceitunas, además de una visita a la almazara¹¹ para conocer el proceso de elaboración del aceite. La experiencia concluye con una cata¹² de AOVE. Guillermo Jiménez explica: “Les enseñamos a apreciar los matices¹³ del aceite, a calentarlo en la mano para liberar sus aromas y a identificar las características de un buen virgen extra”. Además, uno de los productos estrella que cautiva a los visitantes es un AOVE aromatizado con naranjas cultivadas en la propia finca. “Es un aceite que enamora a quien lo prueba”, afirma Guillermo.

Esta innovadora propuesta ha permitido a Basilippo diferenciarse en un mercado altamente competitivo y ofrecer a sus clientes una experiencia sensorial irrepetible. El éxito del oleoturismo ha incrementado la visibilidad de la marca, que ya está presente en los mejores restaurantes de España y ha creado un vínculo emocional con los consumidores. “Quienes visitan la finca no solo compran aceite, se llevan consigo parte de nuestra historia y de nuestra tierra”, señala Juana.

Ezequiel García Garreda, www.lavozdelsur.es, 25 de octubre de 2024

¹⁰ oleoturismo = turismo relacionado con el aceite de oliva

¹¹ la almazara : *le pressoir à huile*

¹² una cata = una degustación

¹³ los matices : *les nuances*

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).

Basándose en el texto y en sus conocimientos, explique en qué medida las estrategias utilizadas por Basilippo son una clave de éxito.

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.

À la demande de Juana Roldán, directrice de Basilippo, Luis Albahaca (luis.albahaca@basilippo.es), le directeur commercial de Basilippo (contacto@basilippo.es) contacte José Sánchez Arias (j.sanchez.a@culinaryspain.com) de l'agence Culinary Spain, située à Madrid afin de leur proposer un partenariat pour organiser des visites guidées du domaine Merrha pour leurs groupes de touristes étrangers. Dans ce courriel, il devra :

- Présenter l'entreprise et ce qu'elle a à offrir (produits et visites).
- Insister sur les valeurs de l'entreprise Basilippo.
- Proposer une collaboration avec Culinary Spain pour développer son activité.
- Joindre au courriel une brochure et une vidéo de l'entreprise.