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 consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du BTS Bioqualité, veuillez visiter :
btsbioqualite.fr/annales-sujets-et-corriges

SESSION 2012

B R E V E T D E T E C H N I C I E N S U P É R I E U R

Épreuve de langue vivante étrangère

U21 – Compréhension de l'écrit et de l'expression écrite

SPÉCIALITÉ
Assistant de gestion de PME-PMI

Base Nationale de l'Enseignement Professionnel
Réseau SCEREN

E S P A G N O L

Durée 2 H 00 **Coefficient 2**

LE DICTIONNAIRE UNILINGUE EST AUTORISÉ

(à l'exclusion de tout dictionnaire électronique)

CALCULATRICE INTERDITE

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet comporte 3 pages, numérotées de 1 à 3.

Ambar, para salirse de los circuitos tradicionales

Sobrevolar en avioneta el Delta del Okavango, al norte de Botsuana, hacer rafting en Nepal o recorrer Omán en camello, no son el tipo de viajes que uno reserva por internet en busca de la mejor oferta. Mejor gastar un poco más para dejarse guiar por alguien de confianza. Cada vez más gente opta por salirse de los circuitos tradicionales, un nicho de mercado que va viento en popa para las agencias que han sabido ver la ocasión. Los viajeros que quieren salirse de lo común (y tienen dinero para pagarlo) son muy rentables. No hace falta irse a las antípodas para atraer este perfil, lo importante es prometerle al cliente una experiencia personalizada y segura, sea para llevarlo a Islandia, a Nueva York o a una playa de las Seychelles.

Cuando los hermanos Antonio y Gonzalo Cordero fundaron en 1993 Ambar, una agencia de viajes de aventura, eran unos pioneros en este negocio todavía muy minoritario en España. Ahora dirigen una empresa que organiza unos 3.000 viajes de aventura al año en grupos reducidos y factura cerca de cinco millones de euros. Sin embargo, se nota cuando hablan de estas cifras que no son ellas su genuino motivo de orgullo: el verdadero logro del que presumen es haber hecho de su pasión un negocio rentable.

Ambar está especializada en rutas por América y Asia y trabaja asociada con la barcelonesa Kananga, especializada en África, en una especie de joint-venture amistosa que les permite "unir fuerzas para ampliar catálogo y fidelizar conjuntamente clientela entre Madrid y Barcelona, sin dejar de estar especializados al nivel que estos viajes requieren", apunta Antonio. "El tipo de expediciones que hacemos requieren un conocimiento profundo sobre el terreno. Gonzalo y yo vamos cada año a diseñar nuevas rutas, y todos los que trabajamos aquí hacemos las expediciones que luego recomendamos".

Ninguno de los hermanos Cordero sabe cuántos países han recorrido en su vida porque están en contra de coleccionar viajes con chinchetas en el mapa. Pero además de ser expertos en más de un centenar de destinos, también lo son en sus viajeros: "Cuando empezamos hace casi 20 años, estas rutas sólo interesaban a aficionados a la aventura, pero ahora es normal que gente que nunca ha salido de Europa no tenga miedo de irse un mes de expedición al sudeste asiático. Estos viajes son algo relativamente nuevo en España, piense que somos la primera generación que viaja más allá de la playa en el Seiscientos...", dice Gonzalo.

El perfil de los viajeros de Ambar va de los 25 a los 55 años, con presupuestos entre 1.500 y 3.500 euros que puede costar pasarse unos veinte días por las rutas que ofrece su catálogo en forma de pasaporte. Notan la crisis, pero poco: en vez de crecer a un ritmo del 30% como hasta 2007, ahora su facturación aumenta sólo al 15%, y no han tenido que bajar los precios ni modificar rutas. Su clientela, dispuesta a aceptar las incomodidades de acampar o viajar en camiones, no es rica, pero sí fiel y resiste la crisis porque entiende viajar como una necesidad básica en su vida. Todo un lujo para un segmento como el de las agencias de viajes, que es de los más vulnerables a la crisis del turismo en España debido a su atomización.

Marta García Aller, http://www.actualidadeconomica.com, Marzo de 2011

Base Nationale de l'Enseignement Professionnel
Réseau SCEREN

QUESTIONS

I. COMPRÉHENSION DE L'ÉCRIT (10 points)

Après une lecture attentive du document, rédigez un compte rendu **en français**

(165 mots ± 10 %)

II. EXPRESSION ÉCRITE (10 points)

A partir des éléments indiqués ci-dessous, vous rédigerez un courriel **en espagnol**.

Usted trabaja en la empresa Ambar; dentro de una campaña de información destinada a nuevos clientes, usted redactará un correo electrónico para:

- presentar brevemente la empresa,
- insistir en la originalidad del concepto,
- exponer la seriedad con la que se preparan los viajes,
- señalar el envío adjunto del nuevo catálogo.

Usted terminará su correo electrónico con una fórmula de despedida.

Base Nationale de l'Enseignement Professionnel
Réseau SCEREN

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.